

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIOLOGÍA



TESIS DOCTORAL

**Apropiación del excedente agroalimentario generado en el
territorio: el caso Cargill en Argentina**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Roberto Javier Ortega Aguilar

Directores

José Omar de León Naveiro
Antonio Palazuelos Manso

Madrid, 2018

A Lourdes y Mariana

Resumen

Cargill es una de las empresas transnacionales más importantes del mundo, líder en la comercialización de commodities agropecuarios y productos agroalimentarios de industrialización simple. Con establecimientos en más de sesenta países, también tiene presencia en Argentina.

Este trabajo analiza el desempeño de la transnacional Cargill en Argentina. Lo hace desde el marco de las teorías de la dependencia. Intenta así establecer si el desempeño de esta corporación con sede en EEUU tiene una dinámica que, en lo que al ámbito de su actuación respecta, consolida y reproduce la situación periférica y subordinada de la economía Argentina.

Argentina se integra en el comercio y producción mundial desde un rol dependiente. Carácter que no solo se explica en factores económicos. También en políticos y culturales. Mismos que han ido estructurando a toda la sociedad para que cumpla la función subalterna que le fue asignada en la división internacional del trabajo. Apuntamos a desentrañar si la actividad de Cargill es un vector más en esta ingeniería de la dependencia.

Para esto se estudia la importancia que tiene la actividad agropecuaria y agroindustrial exportadora para el equilibrio de las cuentas nacionales y la generación de divisas en la Argentina. Mensurado esto, nos aproximamos al conglomerado de empresas privadas que encabezan, arbitran y dominan esta actividad. Para comprobar que la cúpula está transnacionalizada. Y de la cúpula, la firma de mayor envergadura es Cargill.

El territorio es un concepto que engloba al espacio geográfico, la comunidad que lo habita, su producción, intercambios, instituciones y cultura. La investigación pretende responder una pregunta: Gran parte del excedente económico que produce el territorio en la

actividad agropecuaria ¿no es apropiado y des-localizado por Cargill merced a su posición dominante?

Para establecer si hay una apropiación y deslocalización del excedente en la comercialización para la exportación, seleccionamos los cuatro cultivos pampeanos tradicionales y sus derivados. Son la soja, el maíz, el girasol y el trigo. Luego establecemos cuatro ejes de observación. El primero, el precio que debería recibir el productor agropecuario por vender su producción a Cargill, contrastándolo con lo que recibe realmente. El segundo (dado que Cargill comercia intra-firma al funcionar como exportadora en un país e importadora en el otro), cuánto es lo que captura a través de la manipulación de los precios de transferencia. El tercero (debido a que con la manipulación de los precios de transferencia disminuye la base imponible declarada ante el fisco) cuanto es lo que evade en impuestos. Y cuarto, cuánto es lo que transfiere a su casa matriz en calidad de remisión de utilidades. Con estos cuatro ejes, calcularemos el monto aproximado total en un año de excedente apropiado.

Al final de la memoria, exponemos las conclusiones y algunas iniciativas superadoras.

Abstract

Cargill is one of the most important transnational enterprises worldwide, a leader in agricultural commodities and the simple industrialization of processed food. It has branches in more than sixty countries, including Argentina.

The present study analyzes Cargill's performance as a transnational corporation in Argentina. The analysis has been conducted through the framework of dependence theories. It aims at establishing whether this North American corporation's performance has a dynamic that, in terms of scope, consolidates and reproduces Argentina's peripheral and subordinated economic situation.

Argentina situates itself within the global production and market from an independent role, a position that not only accounts for economic but also political and cultural factors. These same factors have been structuring the entire society with the aim of fulfilling a subordinate function allocated to it in the international division of labor. We aim to determine if Cargill's activity is an additional vector in this engineering of dependence.

For this reason, the importance of agricultural activity and the exportation of processed food as regards to the balancing of national accounts and the creation of foreign currency in Argentina is now under investigation. A survey of this subject brings us closer to the conglomerate of private enterprises that lead, arbitrate and govern this activity, to confirm that the leadership has been transnationalized. In this leadership, Cargill stands as the most important corporation.

Territory is a concept which comprises geographic area, the community that dwells within it, and its productivity, exchanges, institutions and culture. This study aims to

provide a response to a question: Has a large part of the economic surplus produced by the territory's agricultural activity been appropriated and delocalized by Cargill due to its dominant market position?

To establish whether there has been appropriation and delocalization of export marketing surplus, the four traditional crops and their derivatives of the Argentine pampa have been selected: these are soy, maize, sunflower and wheat. Then, four key points of observation were set. The first was the price that an agricultural producer should receive when selling its production to Cargill, contrasting it with what the producer actually receives. The second point (given that Cargill trades intra-corporately, as it operates as an exporter in one country and as an importer in another) was how much Cargill obtains through price transfer manipulation. The third point (since price transfer manipulation diminishes the net tax base declared to the IRS) referred to how much tax evasion is involved. And finally, the fourth point was the amount that Cargill transfers to its headquarters as remittance of profits. Through these four key points, the approximate total of one year of appropriated surplus will be calculated.

At the end of the report, conclusions and specific improvement measures will be presented.

Índice	
Resumen	2
Abstract	4
1. Introducción.	9
1.1. Motivación.	9
1.2. Planteamiento.	11
1.3. Objetivos.	14
1.3.1. Objetivo General.	14
1.3.2. Objetivos Específicos.	14
1.4. Hipótesis.	15
1.5. Estado de la cuestión.	15
1.6. Dificultades detectadas en la investigación.	16
1.7. Descripción del contenido de la tesis.	18
1.8. Agradecimientos.	20
2. Metodología.	21
2.1. Consideraciones respecto de las entrevistas y consulta a la prensa gráfica.	25
2.2. Delimitación del objeto de estudio.	27
3. Marco Teórico.	29
4. Financiarización del capital: el Poder y sus nuevas formas de acumulación. La necesidad de actualizar las teorías de la dependencia.	34
4.1. La financiarización de la economía.	35
4.1.1. Financiarización de la economía y nuevas formas de acumulación.	41
4.1.1.1. Originaria y por reproducción. ¿Hay otras variantes de acumulación con la mayor financiarización de la economía?	47
4.2. Globalización y financiarización.	51
4.3. ¿Quién impone la hegemonía financiera?. La cuestión del Poder.	59
4.3.1. La financiarización: una construcción del Poder para estructurar su hegemonía.	66
4.4. El neo estructuralismo y la necesidad de actualizar las teorías de la dependencia.	76
4.4.1. Las teorías de la dependencia y la financiarización de la economía.	81
5. La Argentina: diferentes modelos de crecimiento y sectores hegemónicos .	95
5.1. Economías regionales de subsistencia.	96
5.2. La etapa de Transición.	99
5.3. Auge y crisis del modelo primario exportador.	105
5.4. La consolidación del modelo industrial sustitutivo de importaciones .	112
5.4.1. La presencia de compañías multinacionales norteamericanas.	117

5.4.2. Una estructura productiva desequilibrada.	118
5.4.3. Modelo productivo industrial- dependiente y grupos de poder.	120
5.4.4. Los Grupos Económicos nacionales.	127
5.4.5. Un modelo de transferencia de recursos al exterior por exacción financiera.	129
5.5. El consenso de Washington como institucionalización del modelo extractivo financiero para Latinoamérica.	139
5.5.1. La historia reciente.	143
5.5.2. Mecanismos de acumulación por exacción financiera identificados.	147
5.5.3. Relaciones de poder.	150
5.6. El sector hegemónico de la minoría dominante. Grupos Económicos.	156
5.7. El kirchnerismo: neokeynesianismo y las limitaciones estructurales de todo programa de industrialización en la región.	162
5.8. La Argentina dependiente: una noción que trasciende a lo productivo y económico.	170
5.8.1. Los capitales desarticulados.	173
5.8.2. O Sistema Nacional de Innovación o extraversion y fuga de conocimiento.	174
5.8.3. Apropiación y salida del excedente de la economía nacional.	179
5.8.3.1. Fuga de Capitales	183
5.8.3.2. Fuga de capitales: el fenómeno de las guaridas fiscales.	188
5.8.4. La imposibilidad de acumulación capitalista bajo una fuga sistémica de capitales.	190
5.8.4.1 La cuestión de los precios de transferencia. Aproximándonos a Cargill.	193
5.8.4.2. Los mecanismos de apropiación del excedente generado en el sector agropecuario.	200
6. Cargill, su posición el comercio mundial de granos y derivados. Actuación en la Argentina: Extracción, apropiación y transferencia del excedente.	204
6.1. Concentración y extranjerización actual de la economía Argentina.	204
6.1.1. Las empresas transnacionales.	207
6.1.2. La gran empresa en Argentina: conglomerados nacionales y trasnacionales y razones de su preeminencia.	211
6.1.2.1. La cúpula empresarial transnacionalizada y la apropiación del excedente.	222
6.1.2.2. ¿Hay una burguesía nacional? ¿Actúa como contra poder del capital transnacionalizado?	225
6.2. El capital transnacional en la actividad agropecuaria y los terratenientes locales.	235
6. 3. Cargill en el comercio mundial de granos y derivados.	241
6.4. Cargill y el control de la comercialización en la Argentina de la exportación de commodities agropecuarios y derivados de industrialización	254

simple.	
6.4.1. Características de los cultivos pampeanos de exportación. La presencia de Cargill en toda la cadena.	260
6.4.2. El protagonismo de CIARIA y CEC	272
6.4.3. La cadena de la extracción del excedente.	281
6.4.3.1. Cargill fijando precios: el ejemplo del FAS teórico.	283
6.3.3.2. Exacción del excedente por precios de transferencia.	293
6.3.3.2. Evasión fiscal.	303
6.3.3.3. Remisión de utilidad a la casa matriz.	309
6.4.4. Síntesis aproximada.	310
7. Conclusiones.	314
7.1. Síntesis del trabajo.	314
7.2. Aportes realizados por el trabajo al caso estudiado.	318
7.3. Reflexiones generales y propuestas superadoras.	322
8. Bibliografía.	327

1. Introducción

"Se dice que estoy solo. Eso puede ser cierto; estoy solo frente a una coalición formidable de intereses; estoy solo frente a empresas capitalistas que se cuentan entre las más poderosas de la tierra; estoy solo frente a un gobierno cuya mediocridad, en presencia del problema ganadero, asombra y entristece; y así, solo, me batiré en defensa de una industria Argentina esquilmada e inerme, como me batí hace diez años en defensa de la industria de la yerba mate, que dos ministros poderosos habían condenado a morir, y como me batí hace dos años por la modesta industria del tomate, que apenas empezaba a desarrollarse en las regiones más dignas de fomento."

Lisandro de la Torre, Senado de la Nación,
debate por el comercio de exportación de carnes, año 1934

En el presente trabajo intentaremos abordar una cuestión crucial que surge como impedimento para el desarrollo de las economías de los países latinoamericanos. Particularmente, de la Argentina. Se trata de la constante, permanente y estructural apropiación y transferencia al exterior del excedente producido en su territorio nacional. En este caso, el abordaje se enfoca a la actividad de una de las empresas transnacionales líderes en materia de comercialización internacional de commodities y manufacturas agropecuarias de bajo valor agregado. Rubro que constituye la principal producción exportable de la Argentina. Nos estamos refiriendo a la empresa Cargill.

1.1. Motivación.

El debate en la Argentina respecto a la enorme competitividad y volumen de su producción de materia prima base para la elaboración de alimentos, mayormente ha tenido dos enfoques. El positivo, la satisfacción de tener uno de los complejos productivos más grandes y eficientes del mundo. El negativo, la concentración de la agricultura en los propietarios locales más capitalizados y su especialización en satisfacer la demanda internacional. Compartimos la necesidad de estas discusiones, donde se ventilan cuestiones como la concentración económica, la especialización de la producción, la heterogeneidad

de desarrollo tecnológico, la consolidación de una estructura desequilibrada dependiente de bienes de capital extranjeros, además de consecuencias negativas en lo ambiental.

No obstante lo antedicho, consideramos que, coincidentemente con un fenómeno que se aprecia no solo en Argentina sino a nivel mundial, hay grandes actores trasnacionales cuya identificación resulta opaca y hasta invisible para los no iniciados en el conocimiento de la actividad agropecuaria. Aun cuando el tópico del debate lo sean temas económicos que pueden llegar a desequilibrar las cuentas nacionales. Se trata del rol que desempeñan las grandes trasnacionales comercializadoras de granos.

Si buscamos las menciones que se hacen a estas comercializadoras, veremos que sí existen señalamientos por parte de actores que operan desde lo partidario-político. En tanto que, desde un abordaje estructurado en las ciencias sociales, contamos con enfoques genéricos que no han desentrañado la cuestión con la puntualidad que entendemos necesaria. En lo que hace al tratamiento por parte de la opinión pública, estas comercializadoras de granos cuyo desempeño tienen consecuencias directas en el devenir nuestra economía nacional, están prácticamente ausentes.

En el año 2008 acaeció en la Argentina un conflicto político y social de características destituyentes. Se originó el mismo en una medida gubernamental, la resolución 125/2008, que imponía un esquema de retenciones móviles, que es un gravamen fiscal a las exportaciones de granos. En un momento de alza del precio de precios de los commodities agropecuarios, la aplicación de la mencionada resolución (y el cobro del gravamen que esta imponía) implicaba la re-distribución de una parte considerable de la renta extraordinaria que tendrían los exportadores. Las organizaciones de los productores más capitalizados que participaban en el primer eslabón de la cadena de exportación se opusieron, originando un *lock out* con cortes de rutas y desabastecimiento a los centros urbanos. El conflicto generó un sistema de alianzas donde, alrededor de las patronales agropecuarias, se aglutinaron diversos actores de otras procedencias. El conflicto tuvo en

vilo a la sociedad por meses, y su resultado es que en la correlación de fuerzas el gobierno fue batido y tuvo que retroceder con la medida.

Al final de ese proceso, despertó nuestra curiosidad lo siguiente. ¿Por qué, durante esos intensos días, estuvieron fuera del debate público las grandes ganadoras de los agro negocios internacionales? Que no eran otras que las empresas transnacionales de exportación de granos y derivados, el actor más encumbrado material y organizacionalmente en la cadena. De estas empresas con asiento local, la de mayor envergadura era (es) Cargill. Es claro que teníamos que entender algo más sobre su desempeño, su gravitación económica y su hegemonía en lo político en nuestro país. Ello nos impulsó a realizar este trabajo.

1.2. Planteamiento.

Partiendo de un marco teórico conceptual estructuralista, tomando herramientas interpretativas de la teoría de la dependencia, pretenderemos hacer una aplicación de sus líneas generales para adentrarnos en el esquema de permanente transferencia hacia el exterior del excedente producido en el territorio nacional. Partimos de la base de considerar que hay una constante migración de recursos hacia fuera del territorio que los produce.

Migración que, mutando el protagonismo de sus distintas vías de escape a lo largo de la historia (deterioro de términos de intercambio, transnacionalización de la banca, transnacionalización de la propiedad y derechos de explotación de recursos naturales, manejo del endeudamiento público externo, privatización de empresas estatales y de servicios públicos, diferencia –spread- entre tasas de interés externas e internas, estatización de deudas privadas, pago de regalías, manejo de la política cambiaria, remisión de utilidades a casas matrices de empresas transnacionales, operaciones cambiarias y manejo de títulos de deuda soberana nominados en divisas, fuga de capitales, etc.) se ha mantenido constante debido a factores de organicidad que configuraron a la nuestra como

una economía complementaria y dependiente de los países centrales. Complementariedad que ha cosificado un tramado institucional político, educativo y cultural garantizando la retroalimentación del proceso migratorio de riquezas.

Riquezas que deberían arraigar en nuestro territorio para activar un proceso de desarrollo inclusivo y autónomo. Capacidad de acumulación.

La industrialización en Latinoamérica, como arraigo de capital y reproducción del mismo en el territorio, causa y consecuencia de nuestra capacidad de acumulación, ha tenido siempre el problema de la dificultad en la obtención de divisas, elemento necesario para la compra de materiales, bienes y equipos de capital que, siendo fabricados en el extranjero, son necesarios para el proceso de modernización de nuestra actividad fabril. Cuando nos adentramos en la cuestión, vemos que la dificultad para la obtención de divisas proviene de múltiples factores. Desde problemas en la balanza de pagos originados en la cuenta corriente (importaciones de bienes de consumo no estratégicos, pagos de royalties, pago de servicios de deuda, transferencia de transnacionales radicadas en el país a sus casas matrices, comercio intra-firma con sobre o subfacturación) o problemas de la cuenta de capital (endeudamiento externo estructural); la constante son siempre las dificultades para la obtención de divisas y su redirección a fines coincidentes con las necesidades de desarrollo. (Diamand, 1979)

La conciencia de este problema estructural de las economías latinoamericanas, y en particular de la Argentina, consideramos requiere un estudio sistémico de la cuestión. Ahora bien, ya en estas procelosas aguas, nos dimos cuenta que el tema “obtención de divisas” es una especie dentro del género de la migración del excedente. Un excedente que, siendo generado en el territorio nacional, no queda radicado en éste.

Entendemos al territorio no como a un espacio geográfico delimitado por fronteras. La concepción de territorio es mucho más rica, es un concepto holístico que incluye tanto la extensión geográfica, las riquezas naturales de esa extensión pero sobre todo a la

población que actúa en esa extensión, su cultura, a la institucionalidad que esta población se da y su proyecto de comunidad. Para Marcelo Sili, territorio es

... el espacio geográfico apropiado por una sociedad bajo un sistema de intencionalidades que organizan y cualifican ese espacio. Este sistema de intencionalidades bien puede ser múltiple y diverso lo que nos arroja una territorialidad fragmentada debido a que cada actor tiene objetivos individuales y diferentes al resto de los actores, o bien puede existir una intencionalidad colectiva y consensuada que genera un territorio con unidad de objetivos y proyectos. (Sili, 2005:8)

Por ende, la importancia de la concepción del territorio es constitutiva a la vez de cualquier proyecto de desarrollo, mucho más si se pretende que éste tenga rasgo autonómicos.

... el territorio se visualizaba como el espacio en el cual se producen los procesos de desarrollo y pasan a ser factores de interés cuestiones como los recursos materiales y humanos que se disponen, la historia, la sociedad, los valores y el conocimiento. El desarrollo, como dice Boisier, es necesariamente local, es decir, territorial (de León, 2006: 3).

Desde la época de la conquista por el europeo, los territorios de Latinoamérica son generador de un excedente que migra y nutre a las economías centrales. (Galeano, 2004), (Furtado, 1968) (Prebisch, 1981). Situación que ubica a las economías nacionales latinoamericanas en una servidumbre tácita, financiando a los países centrales. Posición que corroe, que socava hasta tornar inviable cualquier patrón de acumulación que sostenga a largo plazo un proceso de modernización productiva y distribución equitativa de sus frutos.

En el estudio de esta temática, trataremos de realizar un esquema indiciario que grafique la migración del excedente hacia afuera del territorio nacional. Seguidamente intentaremos caracterizar un sector de la economía (la agroalimentaria exportadora) para corporizar una parte de ese esquema. Luego, a través de un caso concreto (dado por la empresa transnacional Cargill) intentaremos demostrar la validez (al menos para ese caso) para el postulado teórico formulado.

Heroína en el discurso político dominante, la inversión extranjera (entre otras consecuencias) se lleva del territorio más de lo que aporta a éste. A través del estudio de la actividad de Cargill, intentaremos ponerle un número a este postulado.

1.3. Objetivos.

1.3.1. Objetivo General.

Caracterizar, en un modelo estructural, el mecanismo de la constante apropiación y transferencia al exterior del excedente obtenido por la comercialización internacional de la producción agropecuaria originada en territorio nacional.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- Estudiar a través de la mecánica de negocios de una empresa transnacional como Cargill los mecanismos de apropiación y transferencia hacia afuera del excedente productivo generado en el país.
- Identificar cada uno de estos mecanismos (fuga de divisas y transferencia de utilidades a las casas matrices, captación de ahorro interno y regímenes promocionales, comercio intra-firma, manipulación de precios de transferencia, prácticas monopólicas en la fijación de precios , integración vertical de la cadena de

comercialización des-incentivando el agregado de valor en origen, y las articulaciones horizontales en el territorio, etcétera)

- Determinar las características del tramado de empresas transnacionales y su gravitación en la economía Argentina.
- Analizar el marco jurídico, fiscal, impositivo en el que se encuadra la actividad de la transnacional, estableciendo algunos trazos de propuestas superadoras y de política pública que eviten al deslocalización de la renta y la fuga del excedente del país.

Considerando lo expuesto en el planteamiento de la investigación se plantea como hipótesis inicial del trabajo.

1.4. Hipótesis.

La apropiación y migración del excedente generado por la actividad exportadora de los cultivos de trigo, soja, maíz y girasol (y sus derivados agroindustriales) que realizan las empresas transnacionales del sector (y concretamente Cargill), está fundamentada en las ventajas adquiridas en su posición dominante y el entramado económico y jurídico que les permite concentrar una porción abusiva de aquél.

1.5. Estado de la cuestión.

En el relevamiento del estado de la cuestión, citaremos una serie de autores cuyas obras consultadas constan en la bibliografía de este trabajo.

La literatura que aborda el desempeño de las transnacionales comercializadoras de granos y derivados, en cuanto a la paradoja de alta concentración oligopólica mundial versus baja difusión comunicacional del rol de estas firmas, hemos dado con trabajos entre los que resaltamos los de la Organización No Gubernamental Internacional OXFAM, los de Dan Morgan y, en lo específico referido a Cargill, las aportaciones de Brewsteer Kneen.

Ya en Argentina, entre el material donde se contempla a la producción rural desde una visión de desarrollo nacional con características autónomas, nos encontramos con una profusión importante de estudios, entre los que destacamos a los de Horacio Giberti y Eduardo Basualdo. En forma más general y de enfoque amplio de la economía, a los de Aldo Ferrer y Mario Rapoport.

En lo que hace a la migración del excedente fuera del territorio que lo produce, hay excelentes trabajos que tratan la temática. Destacamos acá los elaborados por CEFID-AR y los autores Alejandro Gaggero, Claudio Casparrino y Emiliano Libman.

Referido a la extranjerización de la economía Argentina y el poder de las transnacionales, se puede contar con varios textos entre los que resaltamos los de Daniel Azpiazu, Alejandro Gaggero, Pablo Manzanelli, Martin Schorr y Andres Wainer.

Respecto a la apropiación de la renta agropecuaria, accedemos también a un buen número de estudios de los que hemos consultado con mayor intensidad a los desarrollados por Eduardo Basualdo, Enrique y Nicolás Arceo, Verónica Grondona y Martín Burgos

El intento de aporte novedoso que pretendemos hacer radica entonces en relacionar, en una misma lógica, las teorías de la dependencia con el rol de las transnacionales en Argentina. A partir de allí, sumergirnos en la dinámica específica de la empresa Cargill como factor que afianza la estructura dependiente y extravertida de la explotación agropecuaria en el territorio, a la vez que apropia y migra el excedente comercial generado por esa actividad. Como demostración empírica de esta proposición, calcularemos el número concreto del valor de una parte de ese excedente apropiado y migrado.

1.6. Dificultades detectadas en la investigación.

La principal dificultad que se detectó en la realización de la investigación es la carencia de datos individualizados para la empresa Cargill respecto a su desempeño en el territorio argentino.

En los registros públicos, solo pudimos encontrarnos con relevamientos generales por actividad, más no discriminación por empresas. Así por ejemplo, en el Banco Central de la República Argentina, dentro de los informes disponibles del Mercado Único Libre de Cambios, en el apartado “remisión a casas matrices”, no solo que los mismos estaban desactualizados sino que también carecían de una clasificación por empresas. Contaban solo con alguna nomenclatura por actividad del conjunto de firmas que remitían ganancias a las casas matrices. De la misma manera, la documentación societaria de Cargill en Argentina obrante en el organismo oficial de la Inspección General de Justicia no está abierta a la consulta del público. Al no hacer Cargill oferta pública de acciones, sus balances tampoco son accesibles a través de la Comisión Nacional de Valores. En la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INDEC- (la que no está actualizada al corriente), por normativa de secreto estadístico no hay en ella información de cada una de las empresas que comprende. Solo un agregado general. Asimismo, la información fiscal que determina el pago de tributos aduaneros e impositivos internos, es confidencial puntualmente para cada empresa.

En lo que hace a las entrevistas realizadas, de las solicitadas, los directivos locales de Cargill no han respondido a ninguna. Entre los funcionarios públicos que trataron con ejecutivos de la firma y que hemos conseguido entrevistar, debemos decir que ellos son muy cautelosos en aportar información específica. Solo comentan generalidades y evitan toda exposición ya que entienden que Cargill es un actor tan poderoso como celoso de su imagen corporativa. Luego, podría tomar algún tipo de represalias en caso de que trascienda información que potencialmente melle su imagen. Por último, los periodistas agropecuarios especializados tienen un comportamiento similar respecto a Cargill que los funcionarios públicos. Los últimos deben velar por las pautas publicitarias de los medios donde publican.

En los artículos de la prensa especializada, solo encontramos información por actividad general, precios, hectáreas, tonelajes, volúmenes exportados y política pública del gobierno respecto al sector, sin individualizar empresa. Salvo algún dato de una inversión puntual o venta de una unidad de negocios, nada hay en detalle respecto a la operatoria específica de cada una de las firmas del ámbito agropecuario, consideradas éstas singularmente.

De manera que al momento de hacer esta investigación, tuvimos que coleccionar toda la información disponible. Esta estaba en su mayoría en los documentos y estimaciones de la Bolsa de Comercio de Rosario, cuya profusión de datos era muy superior al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y otras oficinas públicas, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria incluido. Siendo que esta información a veces era muy genérica o parcial -datos de exportación de solo un cultivo, rindes por hectárea, productos agroindustriales sin mencionar la materia prima de la que fueron elaborados- a partir de la misma, nosotros a través del cálculo matemático, la lógica y la deducción, tuvimos que completar el plexo de datos que precisábamos para avanzar en la pesquisa.

1.7. Descripción del contenido de la tesis.

La tesis consta de una primera parte donde se expone la senda metodológica, las herramientas utilizadas, el ámbito donde se realiza la investigación y la delimitación del objeto de estudio y el planteo de la hipótesis. En el mismo cuerpo, exponemos el marco teórico conceptual a partir del cual tratamos de realizar nuestro enfoque. Luego, por su transversalidad con la temática y por ser una construcción teórica sobre la que basaremos gran parte de nuestro enfoque, haremos una caracterización de cómo elementos del poder global (detentado por sectores financieros, tecnológicos y comunicacionales) va configurando, en aras a su propia concentración y crecimiento, una globalización financiera y nuevos modos de acumulación. Planteamos la necesidad de actualizar las teorías de la dependencia a la luz de estos cambios (Capítulo 4).

En la segunda parte hacemos una exposición histórica de la economía Argentina, sus desequilibrios internos y el desarrollo del sector primario exportador centrado en la actividad agropecuaria pampeana como canal a través del cual nos insertamos (o somos insertados) en la economía mundial de manera subordinada. Así también, del devenir que consolida nuestra situación periférica y dependiente como país. Continuando, caracterizamos los modelos económicos sucesivos en los que podemos sintetizar las distintas etapas de la economía política en la Argentina. Seguidamente, analizaremos como la situación de dependencia es una constante transversal a múltiples aspectos de la vida social Argentina, siendo el económico solo una de las expresiones de este cúmulo. (Capítulo 5)

En la tercera parte, nos adentramos en la aproximación de la actividad de Cargill en la economía nacional. Para ello, consideramos previamente cual es el contexto donde opera, el grado actual de extranjerización de la economía Argentina y la configuración de los grupos económicos de capital nacional. Analizamos si estos últimos funcionan antagónicamente o aliado al capital trasnacional. A continuación damos una idea de las características del comercio mundial de granos y la importancia de Cargill en éste. Luego describimos el complejo de granos y oleaginoso en Argentina, ubicado en la pampa húmeda, de donde surgen las principales exportaciones del país. Describimos los actores predominantes de este complejo, la situación de las empresas comercializadoras líderes del mismo, para pasar a la preponderancia de Cargill. Puntualizaremos los antecedentes de la firma en el país y en que basa su situación de ventaja en la exportación de la producción de granos y oleaginosos. Dentro del abanico exportador que opera la firma mencionada, nos detendremos en los clásicos cuatro cultivos pampeanos que son el girasol, el maíz, el trigo y la soja. A partir de la comercialización para la exportación de estos, calcularemos en una cifra aproximada, en cuanto asciende el excedente que se apropia (y que transfiere fuera del territorio) Cargill. Trataremos de explicar las causas de esta apropiación, que son su posición dominante en el mercado, su comercio intra firma con oficinas propias en el exterior, su remisión de utilidades a su casa matriz y su evasión impositiva. (Capítulo 6).

Al final del trabajo, expondremos las conclusiones del mismo.

1.8. Agradecimientos.

Gracias proviene del latín *gratia*, palabra que a su vez deriva de *gratus* (agradable, agradecido). *Gratia* significa la honra o alabanza que se tributa a otro, para significar el reconocimiento de un favor.

El vocablo gracias me queda corto entonces para dar cuenta de lo que han hecho por mí Antonio Palazuelos Manso, Omar de León Naveiro y por supuesto, el siempre omnipresente José Déniz Espinós. En su inspiración, ayuda en laberintos burocráticos, guía y paciencia académica, tolerancia y caridad humana, es en donde apuntalé la realización del programa de doctorado que concluye en este trabajo. Trabajo cuyas falencias se explican (exclusivamente) en las limitaciones y el espíritu indisciplinado del tesista. Los profesores mencionados han sabido cómo disimular las primeras... y como encarrilar al segundo.

A la cruzada solidaria para que yo pueda llegar a la meta se ha sumado mi condiscípulo y amigo de la vida, el novel doctor Eduardo Simonetti.

Como esta maravillosa lengua castellana ya me es insuficiente para dirigirme a todos ellos, les expreso entonces sin pretensión de originalidad:

Amicus fidelis protectio fortis qui autem invenit illum invenit thesaurum

2. Metodología.

La metodología que consideramos más apropiada para el desarrollo de esta investigación es la del estudio de caso para, a través de él comprender el fenómeno contemporáneo en el que este caso está inserto.

El caso analizado entonces en este trabajo es el desempeño de la empresa Cargill como comercializadora para la exportación en la Argentina de los cultivos de trigo, maíz, girasol y soja, como también los derivados agroindustriales de estos.

Primero, partimos de un eje que es el hecho de la transnacionalización en la comercialización mundial de la producción de granos y sus derivados, misma que se concentra en pocas empresas que ejercen un oligopolio. Lo que le permite regular el mercado mundial y apropiarse de una cota de excedente mayor que en otros casos donde se está enfrentado a la competencia de múltiples firmas. Uno de los principales jugadores en ese oligopolio es Cargill.

Segundo, seguimos con la consideración del rol periférico que ocupa la economía argentina en el comercio mundial y su especialización en la producción de commodities agropecuarios para abastecer a los centros dinámicos. En esta función, la comercialización de estos commodities para el exterior es operada por las transnacionales que oligopolizan el mercado de granos a nivel mundial y que cuentan con sucursales en nuestro país. Tal la situación e Cargill.

Desde el primer eje y la segunda consideración, tratamos de inducir si la empresa Cargill, integrante del cartel mundial que oligopoliza el comercio de granos, opera en Argentina regulando el mercado y extrayendo merced a esta posición dominante una

porción de excedente mayor a la que extraería si tuviera que desempeñarse en un ámbito de mayor competencia.

En sentido inverso, de la observación de cómo opera Cargill en el territorio, controlando la cadena de la exportación de commodities agropecuarios a través de la cartelización con las otras empresas que radicadas en la Argentina dominan esta actividad, trataremos de deducir la existencia de un complejo transnacionalizado de empresas que maniobra extrayendo el excedente en el territorio y dificultando la capacidad de acumulación de éstos.

Para Cea D Ancona (Cea D Ancona, 1998), los estudios de caso pueden ser descriptivos, explicativos, exploratorios, predictivos o evaluativos dependiendo de los objetivos que se persigan. Lo que nos preocupa especialmente es la organización vertical de los territorios, de arriba hacia abajo, de manera que no puedan acumular a través de procesos horizontales de asociación innovadora, de redes productivas complementarias en el espacio, de articulación social, de incorporación de tecnología y de localización en el terreno de la renta obtenida. La reproducción de esa organización vertical conlleva la incapacidad para superar la situación de dependencia. Dada esta inquietud, de las variantes posibles hemos elegido la investigación descriptiva y explicativa por considerarla la que mejor se adapta al objetivo perseguido.

Descriptiva porque en la observación buscaremos especificar las características y propiedades de determinados sujetos y eventos, estableciendo la relación de los mismos, detectando variables y buscando medir las mismas.

Explicativa porque desde las teorías de la dependencia, interpretaremos y expondremos los fenómenos sociales observados y medidos.

Para la demostración, seguiremos cómo Cargill opera en el negocio de la exportación de commodities agropecuarios en la Argentina durante la última década en el

contexto de la economía argentina. El abordaje será longitudinal, intentando identificar situaciones específicas de apropiación de excedente que se expliquen en el Poder que detenta la firma y no desde la eficacia y eficiencia según se entienden convencionalmente desde lo comercial.

Habremos de evitar el enfoque parcial y unidimensional de fenómenos a cuyo estudio nos abocamos. Entendemos que es mediante la detección de las interrelaciones de los distintos factores desde donde se puede comprender la realidad socioeconómica.

Marcamos que desde lo general y con perspectiva estructural trataremos interpretar las constantes en la organización económica y política. El enfoque estructural describe el carácter de sistema. Un sistema tiene una realidad compleja, con múltiples elementos y actores que se relacionan de una forma específica. Una variación de cualquiera de ellos (o de la forma que se relacionan) conlleva a una modificación del sistema. Se trata entonces de una concepción integradora.

Nos interesa sobremanera lo que perdura. Los esquemas que regulan relaciones económicas, políticas y sociales. Es por esto que recurrimos al enfoque estructural.

Dentro de lo multidisciplinario hemos incluido herramientas interpretativas de autores que provienen de ciencias sociales como la sociología, la política, la economía, el derecho y la historia. Nos hemos arriesgado también en la inclusión de concepciones que provienen de la filosofía.

Se hace mención a lo coyuntural para demostrar que un efecto dado es causa de una estructura instalada, estructura que se ha tratado de caracterizar y explicitar. La coyuntura es tarea del periodista en la que acá no intentaremos adentrarnos.

Además de un marco teórico, hemos aventurado nuestra propia explicación y modelización de algunos fenómenos que consideramos necesario desentrañar para dar mayor coherencia a las afirmaciones realizadas en esta tesis.

Por ser una labor con pretensión investigadora académica, se prescinde de toda valoración moral o ética de las conductas y actos que acá se describirán.

La investigación la hemos realizaremos haciendo uso de los siguientes recursos:

- Revisión bibliográfica.
- Elaboración de un archivo periodístico propio conformado por recortes de los diarios extranjeros y nacionales.
- Captación de indicadores socioeconómicos.
- Acopio y clasificación de toda información estadística existente y disponible que se considerase útil
- Consultas a instituciones públicas, principalmente el INDEC, el Ministerio de Agroindustria de la Nación y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)
- La realización de entrevistas semi-estructuradas a actores relevantes. En uso de este recurso, entrevistamos a:
 - Ex funcionarios con rango de Ministros (segundo en la jerarquía de la administración pública de la Nación Argentina luego del Presidente) y de Secretarios de Estado (tercero en esa jerarquía)
 - Economistas académicos y periodistas especializados en el ámbito que se está investigando.
 - Técnicos de terreno y productores agropecuarios.

- Se intentó entrevistar a gerentes y empleados ejecutivos de Cargill en Argentina, lo que ha sido infructuoso.
- Entrevistas informales con actores con conocimiento profundo de las temáticas.
- Revisión exhaustiva de la información disponible en internet.

Tal estrategia metodológica se encuadra en nuestra aspiración de máxima que es que esta labor sirva al menos en pequeña medida para proporcionar esquemas de interpretación de fenómenos que ayuden de alguna manera al diseño de respuestas superadoras a articularse desde lo político.

2.1. Consideraciones respecto de las entrevistas y consulta a la prensa gráfica.

Un recurso importante en el desarrollo del trabajo fue la entrevista con actores con profundo conocimiento en la temática investigada, ya sea por su ocupación práctica o por su actividad teórica. La principal fuente de estas entrevistas lo fueron funcionarios gubernamentales, a los que hemos tenido acceso por frecuentarlos cotidianamente dado nuestro empleo y función no académica en una institución pública (el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) y en áreas dentro de este (convenios para la cooperación administrativa y tecnológica, como así también iniciativas de financiamiento extra presupuestario). A raíz de esto, también pudimos tomar contacto con periodistas especializados en cuestiones agropecuarias. En el caso de los productores, los testimonios que nos acercaron fueron muy coyunturales y no aportaban mayor detalle o matiz respecto a la información que ya habíamos obtenido a través de consultas documentales o en registros. En el caso de los productores, debemos hacer mención de la profunda ideologización de éstos, que los llevaba a dar testimonios graficando escenarios en lo general que se contradecían con su propia experiencia en lo personal.

Volviendo a los funcionarios del área y a los periodistas especializados que entrevistamos, por el tipo de relación funcional extra académica que manteníamos con los mismos, la modalidad de las entrevistas no fueron estructuradas, con algún caso de semi-estructura como excepción. La mayoría entonces se dio dentro del esquema de contactos personales, aunque esta informalidad aparente quizá nos dio un ámbito ideal para recabar la mejor de las informaciones. Debemos mencionar que al estar todos involucrados en la coyuntura y tener intereses en la misma, además de su dependencia concreta (de las autoridades políticas en el caso de los funcionarios, de los anunciantes publicitarios en el caso de los periodistas), las entrevistas se hacían bajo la condición de mantener anónima la fuente. "*Off the records*" como se dice en la jerga cotidiana e imponían como condición los entrevistados. De este rasgo que se repetía, interpretamos la existencia de una "percepción ambiental" de que si contrariaba los intereses de Cargill en alguna declaración, podría existir represalias.

De allí que para el caso de las entrevistas, cuando a lo largo de la memoria alguna aseveración se sustentara en lo recabado en alguna de ellas, esto será consignado sin especificar nombre propio y cargo con especificidad que pudiera hacer identificable al emisor del dato o concepto.

Respecto a las entrevistas con académicos, la aproximación a estos especialistas lo fue para que ellos no nos hablen solamente a través de sus textos. Cuando dábamos con un documento relacionado con la temática investigada, si nos era posible, entrevistábamos al autor o al miembro del grupo de autores que lo elaboró para ahondar nuestra comprensión en el documento estudiado. La referencia al producido de estas entrevistas, salvo que haya algún aporte novedoso posterior que exorbite al documento, se hace a través de la mención bibliográfica de este último.

En lo que hace a la consulta de la prensa escrita, los medios de mayor envergadura u alcance rara vez traslucen información específica que implique una crítica respecto a Cargill, incluso que siquiera visibilice la firma. Esto porque, a semejanza de lo que sucede

en todos los países de Latinoamérica, los medios concentrados de comunicación tienen una asociación de intereses con las corporaciones transnacionales extractivas que incluso es explícita¹. Por eso la lectura de la información que comunicaban los medios principales, cuando esta existía, debió hacerse con sumo cuidado.

En lo que respecta a los medios alternativos o de comunicación popular, la cautela que tuvimos que tener es el chequeo constante de la información que estos acercaban, debido a que mucha de esta era propalada sin rigor científico u omitiendo la fuente. La carga ideológica necesaria dado que la función de los medios alternativos es contra-hegemónica, como así también la precariedad de sus recursos, requería por nuestra parte, al momento de analizar la información, una permanente revisión y contrastación con otras fuentes.

Sintetizando, nada fue neutral (como en todos los órdenes) de lo que encontramos en la prensa gráfica.

2.2. Delimitación del objeto de estudio.

A partir de considerar a la economía Argentina como periférica y dependiente, continuaremos caracterizando esta estructura en el país con un desarrollo industrial incompleto y su especialización en la producción agropecuaria para la exportación. Dentro de la misma, observaremos el rol preponderante de las transnacionales en esta actividad. De este panorama, extractaremos el desempeño específico de la empresa Cargill en el comercio exportador de los cultivos de soja, maíz, girasol y trigo y sus derivados agro industriales con relación a la apropiación y transferencia al exterior de parte del excedente

¹ IDEA (Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina) es un foro permanente de gran presencia mediática y poder de lobby, autodefinido como "institución que contribuye al desarrollo productivo y competitivo de las empresas e instituciones para que la Argentina se integre al mundo moderno y desarrollado". Esta declaración de principios ya trasluce la visión ideológica de "soberanía empresarial globalizada" propia del capitalismo extractivo en Latinoamérica. El Grupo Clarín y S.A La Nación, plataformas empresariales que son propietarias de los principales medios gráficos de la Argentina, son miembros, junto a Cargill S.A., de este foro de lobby y adoctrinamiento. Ver <https://www.idea.org.ar/institucional>, consultado por internet el 5/11/2017.

que arroja esta actividad. El horizonte temporal de este análisis lo será desde el año 2008 (año elegido por cuando se desató el conflicto de las retenciones móviles) hasta el año 2017.

Para la demostración empírica específica-numérica, tomaremos el periodo correspondiente al año 2016-2017.

3. Marco Teórico

El marco teórico escogido reconoce la centralidad del hombre con una mirada existencialista, esto es, su capacidad de ser a través de un proyecto de naturaleza transformadora de sí mismo y de la realidad preexistente que lo condiciona. En la centralidad del hombre y su voluntad de Poder, abrevaremos por tanto en las enseñanzas de Jean Paul Sartre (2016) y Friedrich Nietzsche (Safranski, 2002).

Dentro de la economía, nos acercamos al enfoque estructural, aquel que no ve al subdesarrollo como una anomalía o una perversión. El subdesarrollo es una “forma de ser” dentro de determinado contexto. Un rol, una posición, una función que se cumple dentro de un sistema dado. Los actores en situación de subdesarrollo se relacionan entre sí y con otros actores desarrollados de una manera peculiar. Todos los actores y la forma de vincularse configuran un sistema determinado que se institucionalizará, preservándose y auto-reproduciéndose en el tiempo. Los actores en situación de desarrollo son los ganadores de este sistema ya que tienen abiertas las posibilidades de auto-determinación y de auto-realización, mientras que los que están en situación de subdesarrollo son los perdedores, por tener sesgadas sus oportunidades de superación y promoción. (Prebisch, 1981)

El estructuralismo latinoamericano caracterizó en su construcción teórica el modelo centro-periferia.

En la visión de centro-periferia, los países centrales son los que están en situación de desarrollo, alcanzando ubicarse en la vanguardia tecnológica, realizando la producción compleja de mayor valor agregado, interdependiente e integrada territorialmente ya que existe un fuerte mercado interno. La matriz de acumulación es diversificada y homogénea en su eficiencia y beneficios que depara. Así los ingresos por habitante son altos y la distribución del ingreso menos inequitativa. Esto actualmente está en crisis en los mismos

países centrales, a partir de la ruptura del pacto keynesiano durante los 70 y el advenimiento brutal del neoliberalismo. Las minorías que manejan el capital (principalmente el capital financiero) arremeten contra las mayorías trabajadoras. Así, liquidando paulatinamente el Estado de Bienestar, lo que está en riesgo hoy es la misma democracia de los países centrales. (Cepal, 1998)

Los países periféricos están en situación de subdesarrollo, realizando la producción de productos primarios o de escaso componente tecnológico, bajos en valor agregado, focalizado en lo agrícola-minero, extravertidos y desarticulados territorialmente (se orienta a la exportación y no al mercado interno). La matriz de acumulación es especializada y heterogénea en su eficiencia y productividad. Las fabricaciones industriales de los países periféricos se realiza usando insumos materiales previamente importados o bajo licencias extranjeras, lo que configura una producción también dependiente en lo tecnológico. (Prebisch, 1981)

No obstante, debemos considerar que el patrón de relacionamiento en lo que hace a crecimiento económico está mutando. Los países centrales en la concepción estructuralista clásica están en crisis social y algunos emergentes son ahora los líderes en crecimiento económico. Por ejemplo, para el año 2012 el FMI estimó el crecimiento de la economía mundial de un 4 por ciento. De este crecimiento, los países centrales crecieron un 1,9 por ciento, frente a una suba de 6,1 de los periféricos. Esto se explica por la pujanza de China sobre todo, seguidos por India y Brasil (hoy en recesión) entre otros. En una reconfiguración de relaciones de Poder mundial, la incógnita es si las naciones periféricas podrán hacer frente a los problemas de desigualdad social en sus poblaciones, quitarse de encima rasgos de dependencia en lo económico y (sobre todo) en lo cultural de los que adolecen y, ya con poblaciones que gocen de un estándar de vida más igualitario (como lo supieron gozar las europeas y norteamericana durante el pacto keynesiano hoy en crisis) seguir por la senda del crecimiento que incorpore tecnología, conocimiento y bienestar igualitario par su población. (Pérez Caldentey, 2015)

Con las asimetrías descritas, países centrales y periféricos forman parte de un mismo sistema. Son caras opuestas en una misma estructura interrelacionada. Esta relación se caracteriza en que los países periféricos exportan a los países centrales sus productos primarios de bajo valor agregado para obtener la divisa que les permite a su vez adquirir productos industrializados. Productos industrializados que fabrican los países centrales y que los periféricos, por su rezago tecnológico, no pueden producir con eficiencia. (Albuquerque, 1989).

A lo antedicho debe incorporarse en el análisis el fenómeno de la volatilidad y virtualidad de los flujos de capital. La preponderancia de los países centrales no radica solamente en su productividad sino en que es hacia ellos adonde se orientan estos flujos, gracias al fenómeno de la transnacionalización de empresas, la institucionalidad de los derechos de propiedad intelectual y el manejo del sistema financiero global a través de creación de activos intangibles y de la deuda soberana. Así se conforma una red que atrapa los flujos de capital y los canaliza preferentemente a los países centrales. Aunque hay que empezar a tener en cuenta la cuestión de las guaridas fiscales y donde termina lo que ellas atrapan. En la temática de los flujos financieros, entendemos que la variable tecnológica ni siquiera intermedia en su captación: tenemos acá el rostro del Poder de manera directa sin gestores. (Sánchez, 2008) (Gonzaga Belluzzo, 2015)

Cómo hacia adentro de los países periféricos la organización económica es extravertida, especializada, heterogénea y desarticulada territorialmente, las divisas que se obtienen a través de la venta de sus productos primarios no se distribuirán equitativamente entre la población, sino que se concentrará en aquella franja que detenta la propiedad o se relaciona directamente con los recursos naturales o producción agro-minera que se exporta, o son gestores locales del capital transnacional que se aprovecha de este esquema. Franja que por el alto nivel de vida y situación de beneficiarios del sistema, lo reproducirán destinando la ganancia en consumo y no inversión en tecnología que permitan diversificar la economía. Por su parte, los países centrales que lograron mayor acumulación, orientan con el monopsonio de productos primarios y con su inversión en países periféricos el

rumbo económico de la productividad de esos últimos. Así, los actores que forman parte de la estructura la recrean permanentemente hacia adentro y hacia fuera de sus países. (Cepal, 1998)

En el intento de caracterizar una estructura que nos ayude a la interpretación del fenómeno de la reproducción y auto-reproducción de la dependencia y desequilibrio en nuestra economía, pensamos es necesario asirnos de un eje ordenador. Por ello en cuanto al estructuralismo haremos uso de las herramientas conceptuales de Raúl Prebisch y Octavio Rodríguez. (Rodríguez, 2006)

Cuando aludimos a la heterogeneidad productiva y su impacto en el tipo de cambio y las cuentas nacionales, nos basaremos en los trabajos de Marcelo Diamand (1972) y su conceptualización de estructura productiva desequilibrada. En la configuración política, social y cultural que estructura al país periférico, recurriremos a la teorización de la dependencia desarrollada principalmente por Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto (1999), Theotonio Dos Santos (1970), Sunkel y Paz (1980), Hinkelammert (1996) Osorio (2015) Silva Michelena (1996)

Lo referido al paradigma productivo-tecnológico en la actualidad, son las afirmaciones de Francisco Alburquerque Llorens (1999) a las que habremos de seguir. Para la comprensión del fenómeno globalizador, nos atenemos a las enseñanzas de Deepak Nayyar (1997) y de Aldo Ferrer (1999) (2001).

Aldo Ferrer (2000), Jorge Schvarzer (1998) y Mario Rapoport (2006) son quienes nos proporcionan los elementos para la comprensión de los distintos modelos seguidos en las etapas de la economía Argentina y a la evolución y características de la productividad local.

Pero como aporte a la comprensión de determinados fenómenos económicos, nos arriesgaremos a abordar en calidad de central a un factor mutable, inasible, difuso y

esquivo pero que a nuestro juicio debe ser abordado específicamente para entender como es él el que determina todo el resto de las demás variables. Ese factor es el Poder. Allí nos ayudará Michel Foucault (1986) (1991) (1992) (1996).

4. Financiarización del capital: el Poder y sus nuevas formas de acumulación. La necesidad de actualizar las teorías de la dependencia.

Las nuevas tecnologías, sobre todo en el campo de la bioingeniería, química, electrónica, informática, transporte y comunicaciones, ha reconfigurado el capitalismo. Su manera de generar excedente y utilidades se ha tornado hoy mucho más inmaterial, sofisticando su contenido simbólico. Consecuentemente, en un sistema que institucionaliza la explotación como el capitalismo, también han variado los mecanismos con los que la minoría con capital (Poder) captura para sí ese excedente. Los procedimientos para esa captura a expensas de la mayoría de la sociedad hoy son de mayor capilaridad, difusión e inmaterialidad. Por su expansión y transversalidad a múltiples aspectos de la vida, aun los que están aparentemente ajenos al mercado ha resultado en una aceleración en el proceso de concentración de recursos en favor de pocos sujetos.

Para Michael Hardt y Antonio Negri:

Hoy está ampliamente difundida la perspectiva que entiende la sucesión de paradigmas económicos registrada desde la Edad Media como un proceso dividido en tres etapas claramente diferenciadas, definidas por el sector de la economía dominante en ese periodo: el primer paradigma es aquel en el que la agricultura y la extracción de materias primas dominan la economía; en el segundo, la industria y la fabricación de bienes durables ocupan la posición privilegiada; y en el tercer paradigma, que es el actual, la provisión de servicios y el manejo de la información constituyen la médula de la producción económica. (Negri y Hardt, 2002:261)

Para economías desarticuladas y dependientes como las de los países latinoamericanos, tal reconfiguración agiliza los canales por donde el excedente producido en la periferia migra hacia el centro. Lo que nos lleva a plantearnos no solo cuáles son los cambios en el capitalismo, sino a tratar de identificar los nuevos modos de acumulación,

apropiación del excedente y flujo de éste de los países dependientes, hacia otros sujetos empoderados. Área en donde ya no solo revistan los países centrales sino que han aparecido nuevas formas de organizar la centralización y concentración del capital.

No es el objetivo de este trabajo hacer esa descripción e identificación, pero entendemos sí que tenemos que al menos enunciar unas ideas fuerza de este nuevo contexto.

4.1. La financiarización de la economía.

La última forma organización que se aplicó dentro de la etapa industrial fue la denominada “fordista” caracterizada por la producción metal mecánica masiva y estandarizada. Luego de esta etapa, llego el advenimiento del “postfordismo” o “toyotismo” con que se inaugura la era de un paradigma dominado por la provisión de servicios y el manejo de la información. Las características de las nuevas formas que adquirió la producción serán las que formarán la base corpórea a partir de la cual (y bajo el influjo de) se organizarán un sinnúmero de aspectos de la vida social que trascenderían bases materiales meramente económicas². A partir de la cual (y bajo el influjo de) nacerán una pléyade de instituciones.

Cuando la economía estaba dominada por la lógica industrial, la población estaba organizada de forma *cuasi* castrense. Ejércitos de numerosos trabajadores, especializados y organizados por oficios y sección, se desempeñaban en complejos fabriles, últimos que eran el motor socio económico de ciudades que funcionaban como dormitorios a gran escala, foco de distracciones y centro proveedor del consumo y servicios de las masas de empleados. A su vez el modelo era centralista, ya que lo ideal era ubicar al complejo fabril cerca de la fuente de producción de las materias primas, y tratar de concentrar todas las

² Lo que estamos haciendo acá no es otra cosa que reproducir (con palabras distintas) la concepción de estructura y superestructura marxista. La estructura estaría representada por el conjunto de las relaciones de producción que corresponde a una determinada fase de desarrollo de las fuerzas productivas materiales, que son las que determinan la naturaleza de una superestructura que se construye sobre ella y que está constituida por un conjunto de ideas sociales, creencias, preconceptos, instituciones y organizaciones.

funciones y recursos inherentes al tipo de producción en un mismo territorio y a veces hasta bajo la misma propiedad³.

La proximidad de los trabajadores, su conformación organizacional fija y jerárquica y la concentración en gran número de estos sin duda tendrían su correlato socio-político en sindicatos estructurados, reivindicaciones por mejoras de las condiciones laborales y paga, acciones comunes concertadas y la puja mancomunada por representación política en el Estado. Los asalariados formaban una entidad fácilmente reconocible en tiempo y espacio. La burguesía que coordinaba las masas trabajadores para la producción, tendría luego que pactar con ese actor colectivo si quería mantener la productividad y tasa de ganancias. La organización económica para producir servía de mismísimo basamento de la organización política para demandar mejoras y mayor participación en el régimen⁴.

³ La experiencia de la Compañía Automotriz Ford es muy explicativa respecto al funcionamiento y auge de esta lógica industrial (de allí que se llama “fordismo” a este paradigma) como también al principio de su fenecimiento. En Detroit, Estados Unidos, desde 1913 la planta fabril de la Ford en Highland Park puso en práctica la producción en masa, estandarizada y en cadena, buscando una creciente integración vertical, lo que significaba que Ford trataba de fabricar por sí misma todo lo relacionado con los vehículos que producía. Este objetivo alcanza su conclusión con la apertura en 1931 del complejo Rouge también en Detroit. Para esta época prácticamente las materias primas entraban por una puerta y por otra salían los coches ya terminados. Ford consiguió casi por completo prescindir de la ayuda externa. Incorporó en sus dependencias fábricas de acero y de vidrio. Era el dueño de las plantaciones de caucho en Brasil, de minas de hierro en Minnesota y de los buques y los ferrocarriles que llevaban el hierro y el carbón a la fábrica. Esto generó una estructura burocrática pesada e ineficiente por la multiplicidad de las actividades diferentes, a la vez que no se generaron las sinergias necesarias entre las mismas, lo que terminó amenazando el futuro económico mismo de la compañía. Este paradigma concentrador hubo de ser abandonado. El camino quedaba abierto al “toyotismo”, su integración horizontal y flexibilidad...

⁴ Esto sería una interpretación marxista bastante atenuada, que cambia reforma por revolución ya que Marx pensaba que el capitalismo industrial al generar masas proletarias, generaba al mismo tiempo los enemigos que tarde o temprano aniquilarían este sistema de producción económico.

Cuadro 1: Comparación Modelo Fordista y Postfordista

<i>FORDISMO</i>	<i>POSTFORDISMO</i>
Factor Clave	
<ul style="list-style-type: none"> • Petróleo Barato 	<ul style="list-style-type: none"> • Microelectrónica (bajo coste del manejo de la información e integración de todas las fases del proceso económico en la misma fase de tiempo real)
Organización del trabajo y forma de producción	
<ul style="list-style-type: none"> • Uniformidad y repetitividad. • Fábrica / cadena de montaje / taylorismo • Producción masiva de productos estandarizados. • Uso intensivo de energía y materiales • Maquinaria especializada de alto costo. • Relativa estabilidad el empleo (convenios colectivos y relación salarios-productividad) • Baja o nula preocupación por impactos ambientales 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción flexible y diferenciada. • Importancia de la calidad del producto. • Uso intensivo de la información. • Maquinaria versátil. • Mayor preocupación por los impactos ambientales.
Tipo Óptimo de Gestión Empresarial	
<ul style="list-style-type: none"> • Gran Empresa /Oligopolio • Organización Jerárquica y separación de funciones empresariales. • Actividad de Investigación y Desarrollo integradas a la empresa. • Competencia Inter. empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa con capacidad de adaptación a mercados cambiantes. Subcontratación de empresas. Mayor flexibilidad de Pymes. • Integración horizontal de las diferentes funciones empresariales. • Investigación y Desarrollo como resultado de cooperación entre empresas y sector público. • Economías de gama y alcance. • Economías de escala externas a la empresa e internas en el territorio.
Ramas Motrices	
<ul style="list-style-type: none"> • Siderurgia, petroquímica, construcción naval, sector automotriz y de transporte, Industria de la Construcción, Bienes de Consumo duradero, Industria Militar. • Servicios Vinculados: Talleres automóvil, vinculación gasolina, finanzas, turismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Microelectrónica, nuevos materiales, biotecnología, industria aeronáutica. • Servicios vinculados: Empresariales y de gestión, servicios financieros.
Infraestructura Vinculada	
<ul style="list-style-type: none"> • Autopistas, carreteras, energía eléctrica. • Vivienda y urbanismo. • Grandes complejos residenciales. • Infraestructura para el turismo masivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas tecnologías de la información y telecomunicaciones. • Centros de formación e innovación empresarial.
Mercado de Trabajo y Perfil de Ocupaciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Especialización del trabajo. • Calificación media de la fuerza de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Heterogeneidad del mercado de trabajo. • Polivalencia de la fuerza de trabajo. • Precariedad e inseguridad en el empleo.
Asentamientos Territoriales	
<ul style="list-style-type: none"> • Concentraciones urbanas y económicas de aglomeración. • Integración territorial vertical jerárquica. • Polos industriales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia del entorno territorial para facilitar la innovación productiva y empresarial. • Competencia y cooperación empresarial territorial (redes y empresas locales) • Institutos y parques tecnológicos. • Cultura local y desarrollo.
Planificación de Políticas Públicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Centralizada. • Indicativa para el sector privado. • Dirigismo Estatal. • Unidad de análisis principal: Estado-Nación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Descentralizada • Estratégica. • Concertada por sectores públicos y privados. • Agencias de desarrollo regional y local. • Unidad de análisis principal: "Cluster" territoriales y sectoriales.

Modelo: Francisco Alburquerque Llorens

El actual paradigma económico se enfoca decididamente a la producción de servicios⁵. Aproximadamente el 47, 52 por ciento⁶ del empleo en el mundo se origina en este sector para el año 2010.

Sin embargo, debemos analizar con cuidado estas cifras. Antes que nada, la contabilidad de los sectores se hacen en términos monetarios. Entonces debemos tener en cuenta que los precios de los servicios son mucho más inflacionarios que los de los productos industriales, lo que nos llevaría quizás a sobredimensionar la ponderación de su incidencia en la economía. Segundo, las “externalidades”⁷ de las actividades que produce la industria se contabilizan como pertenecientes al título servicios. Así las necesidades de diseño, asistencia legal, publicidad, gerencia de recursos humanos y su cobertura social y médica, la información y asesoramiento, estudios de mercado, comunicaciones, transporte, comercio de insumos y transacciones financieras por enumerar solo algunos servicios que genera la actividad industrial no se imputan a la contabilidad del sector industria.

De lo que concluimos que la industria no ha muerto. Lo que sucedió es que así como la actividad agropecuaria se “industrializó” durante la revolución agrícola e industrial durante el siglo XVIII, la producción industrial se ha mimetizado con el sector servicios en este nuevo paradigma de la organización de la producción bajo instituciones flexibles y de mayor inmaterialidad a partir de la revolución tecnológica y la crisis energética en la segunda mitad del siglo XX. (Negri y Hardt, 2002). De lo que surge que no hay tipos puros, no hay actividad industrial que no sea a la vez de servicios.

Pero acá lo que nos interesa recalcar son las repercusiones de este tipo de producción en la organización de la sociedad misma y de las posibilidades de participación

⁵ Un servicio como ya se dijo es cualquier acto o desempeño que una persona ofrece a otra y que en principio es intangible y no tiene como resultado transferencia de propiedad.

⁶ Datos Banco Mundial para el año 2010, consultado el 07/11/2010 por internet. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.SRV.EMPL.ZS>

⁷ Las externalidades son efectos exógenos a la actividad que, no siendo específicamente planificados ni buscados de forma directa, acaecen inevitablemente. Pueden ser positivos o negativos.

que en ella le toca para quienes el empleo en relación de dependencia es su principal (o único) medio de subsistencia. Dado que el nuevo modelo de producción está basado en la abstracción, la trama relacional centrífuga, la inmaterialidad, el flujo y procesamiento de la información y la flexibilidad, este modelo es por ende poco intensivo en uso de mano de obra. En él no encontraremos ejércitos de trabajadores, jerárquicamente organizados, divididos por funciones específicas, congregados en un asiento espacial específico y con la garantía de la perdurabilidad en sus empleos originada en una considerable estabilidad laboral.

Esta nueva configuración nos lleva a replantearnos el nuevo papel y las posibilidades de “empoderamiento” dentro de una sociedad regida por el sistema capitalista) del trabajador, que identificábamos bajo la acepción de proletario⁸.

Al decir de Negri y Hardt:

En otras épocas, la categoría del proletariado se centraba en la clase obrera industrial y a veces efectivamente estaba incluida en ella, una clase cuya figura paradigmática era el obrero fabril masculino. Tanto los análisis económicos como los movimientos políticos con frecuencia asignaron a esta clase trabajadora industrial un papel principal por encima de las demás figuras de la fuerza laboral (...). Hoy esa clase obrera casi ha desaparecido del panorama. No es que haya dejado de existir, solo que ha sido desplazada de la posición privilegiada que ocupaba en la economía capitalista y de la posición hegemónica que había alcanzado en la composición de clases del proletariado. El proletariado ya no es lo que solía ser, pero esto no significa que se haya esfumado. Mas bien significa que una vez más debemos afrontar la tarea analítica de comprender la nueva composición del proletariado como clase” (Negri y Hardt, 2002:64)

⁸ “En términos conceptuales entendemos por proletariado una amplia categoría que incluye a todos aquellos cuyo trabajo es explotado directa o indirectamente por las normas capitalistas de producción y reproducción y está sometido a tales normas” (Negri y Hardt, 2000:63)

Si bien los trabajadores nunca estuvieron ni podrían haber estado en la cúspide del poder en sociedades que se rigen bajo la institucionalidad capitalista, por las características de la producción propias de la etapa industrialista pura, luego de una serie de luchas reivindicativas, el sector asalariado alcanzó a constituirse en un actor de relevancia. Las sinergias propias que los ordenaba para la producción tuvieron un colateral efecto germinativo haciendo nacer asociaciones obreras que cuando crecieron en número y organicidad fueron capaces de amenazar con paralizar la producción, lo que les dio un poder del que hicieron uso para lograr el otorgamiento de mejores condiciones materiales de sus patrones, últimos que no tuvieron más remedio que pactar con ellos. El factor de poder que les tocaba detentar a los trabajadores no podía tener otra consecuencia que originar su correlato político, y así las agendas estatales se nutrieron de capítulos que contemplaban demandas del sector. (Valdovinos, 2012)

Con la inmaterialidad y “el no lugar” del nuevo modo de producción basado en los servicios, ha habido un reacomodamiento de factores en donde una de las resultantes fue una pérdida sensible de poder por parte de los trabajadores. El nuevo paradigma de los servicios ya no los convoca en el número y un lugar como lo hacía el arquetipo industrial. Y cuando los convoca, lo hace bajo un sesgo de esquemas flexibles y maleables, todo ello conjugado con una incipiente precariedad en donde el sentimiento de tránsito en el puesto y la calidad de prescindible que experimenta el trabajador se traducen en un bloqueo de las posibilidades de estos como grupo de reunirse en organizaciones con la estructura, peso y fuste de los sindicatos del industrialismo. (Valdovinos, 2012)

La flexibilidad e inmaterialidad que deviene en esa atmósfera de un “no lugar” no solo afecta negativamente las posibilidades de asociación de los trabajadores para adentro. También les camufla la existencia de un interlocutor concreto y tangible a quien canalizar sus demandas hacia afuera.

4.1.1. Financiarización de la economía y nuevas formas de acumulación.

Las finanzas son aquella parte de la actividad económica que se ocupa de la obtención y gestión del dinero y de otros valores representativos abstractos como títulos, bonos, etcétera. O sea, del manejo del dinero. A su vez los bancos, mercados bursátiles y compañías financieras son las instituciones que se ocupan de la intermediación financiera. En otras palabras, son entidades cuyo fin es arbitrar en el tiempo la forma y el destino que se darán de los flujos de dinero. Esto se hace a través del comercio, ya que los bancos no son otra cosa que un sujeto mercantil que compra, vende y distribuye ese tipo de mercancía que es el dinero. (Estrada, 2013)

La única forma de satisfacer a las necesidades humanas es a través del trabajo. Ahora, cuando el trabajo ha quedado reducida a una mercancía intercambiable por otras (la principal de ellas el dinero) esto traerá consecuencias.

Quienes organicen la obtención, distribución y circulación del dinero, podrán organizar el trabajo y la forma en que las necesidades del hombre serán satisfechas o no. Quienes organicen la obtención, distribución y circulación del dinero, organizan la sociedad misma. Quienes organicen la obtención, distribución y circulación del dinero, en una sociedad capitalista son el Poder. O mejor dicho, el Poder para mantenerse y acrecentarse el lugar nodal y estratégico donde debe golpear es en la conquista de la obtención, distribución y circulación del dinero. (Estrada, 2013)

Desde el marxismo se denomina acumulación por reproducción al proceso que principia en la transformación de la materia prima en mercancía merced al trabajo del obrero. Luego esta mercancía se intercambia por otra mercancía que es el dinero. De este dinero obtenido, el empresario solo transfiere una parte al obrero en calidad de salario y se “apropia” del resto. De este resto apropiado el empresario destinará una parte a satisfacer sus necesidades personales, y otra a la adquisición de más materia (inversión) para reiniciar nuevamente el proceso productivo. Ese es el circuito llamado reproducción. Al final de

cada ciclo, el empresario obtiene una ganancia que reinvertirá para iniciar un ciclo siguiente, y de la repetición de estos ciclos uno tras otro la ganancia y su capital ira aumentado una y otra vez. (Marx, 1867)

Esta forma de acumulación es posterior y más evolucionada a otra forma que los marxistas denominan acumulación originaria, la que se produce por el desapoderamiento liso y llano a través de procedimientos formalmente violentos de los medios de producción como la tierra cultivable (por ejemplo en Inglaterra cuando el poder feudal despojó al campesinado de sus tierras) u otros recursos materiales (por ejemplo el saqueo de las riquezas metalíferas por parte de los conquistadores españoles en América). Incluso el desapoderamiento puede alcanzar al mismo hombre en su integridad en el caso de la esclavitud. El valor obtenido de esta apropiación forzosa será el punto de inicio que da lugar a otro tipo de acumulación, el que se da por reproducción y que conlleva mayor complejidad. (Marx, 1867)

Las finanzas (como simbología abstracta que son) pueden desconectarse de las necesidades reales de la mayoría de los hombres que la economía debería tratar de satisfacer. El mercado financiero es inmaterial, las dimensiones temporales y espaciales son manipuladas, su lenguaje es oscuro e inasible para las mayorías, se opera y se genera incertidumbre intencionalmente, la información disponible es manejada, producida, manipulada y ocultada por las minorías con la intención de satisfacer sus propios intereses.

La subordinación de la productividad real al simbólico complejo financiero que la controla, es un efecto querido e instrumentado por las minorías con Poder. Éstas usan al complejo financiero como mecanismo de captura y apropiación de los excedentes que producen otros. Lo que ocurre no ya a nivel de empresa, fábrica o corporación. Esto se da a escala global. Y tiene por sujetos pasivos a la gran mayoría de la población. Es una pura cuestión de Poder.

En operaciones y transacciones financieras, las minorías privilegiadas pueden obtener ganancias a pesar de que en la producción general que quieren significar se registren pérdidas, y en la distribución acaezca un empobrecimiento de la población. Este fenómeno se explica porque esas minorías acumulan a través de una forma de acumulación capitalista que va cobrando cada vez más importancia en el llamado capitalismo financiero: la acumulación por exacción financiera. (Harvey, 2003) (Ortega, 2009)

La posibilidad de que unos pocos puedan obtener ganancias en el virtual mundo de las finanzas a costas de los muchos corre por cuerda separada de la productividad real y su distribución. Lo que reviste apariencias mágicas. ¿Dónde se ha creado el excedente, si la producción no ha aumentado? ¿De dónde salió el beneficio mensurable si, de hecho, no se generó ninguna actividad que satisfaga necesidades humanas?

Son variadas las operaciones financieras que permiten generar ganancias a través de simples transacciones simbólicas que no satisfacen necesidades materiales de las mayorías, ni de nadie. Por ejemplo el lucro puede obtenerse merced a las fluctuaciones especulativas entre intercambios de instrumentos abstractos, como el que se produce en la compraventa de divisas, o el comercio con títulos que representan deuda soberana de los Estados o privada de las empresas. También a través de préstamos a tasas de interés usurarias y variables. O en operaciones bursátiles tranzando acciones que representan una cuota ideal de una empresa, con una lógica desconectada del rendimiento económico real de la empresa de que se trate. O con manejos en mercados derivados⁹, operando con

⁹ Los derivados financieros como su nombre indica son productos que derivan de otros productos financieros. En definitiva los derivados no son más que contratos para entrega en el futuro, que se liquidan por diferencias entre el precio de mercado del subyacente y el precio pactado. (<http://www.derivadosfinancieros.net/index.php?page=conceptos>, consultado en Internet el 25 de mayo de 2012)

expectativas interesadamente inducidas. En otros, los indicadores de la economía financiera que funcionan como referencia de valor, sobreelevan determinados bienes o activos de la economía real por los que se terminan pagando montos desproporcionadamente altos para adquirirlos. (Hopenhaym, 2002)

El complejo simbólico de las finanzas, para la obtención de lucro de la cúpula que lo maneja, parece por momentos bastarse asimismo. Semeja a una construcción de ficciones donde una ficción da base para la construcción de otra que se monta sobre ella, y así sucesivamente hasta llegar a límites esquizofrénicos. (Nayyar, 1997)

Por ejemplo en materia de transacciones de cambio de divisas, estas diariamente superan en varias veces las tenencias verdaderas de reservas de todos los bancos centrales de los países del orbe. Reservas a su vez constituidas en divisa extranjera que es un elemento simbólico más que representa una expectativa de cambio, ya que el billete de papel no tiene valor en si mismo sino por lo que representa. Ahora, el billete más fuerte al presente y principal valor de reserva mundial, el dólar, representa a una economía tenida por el orbe como la más poderosa pero que acumula décadas de déficit fiscal (el Estado recauda menos de lo que gasta) y de cuenta corriente (gasta y transfiere más de lo que cobra y le es transferido). Esta economía, para solucionar este problema, imprime más billetes dólares y ya. (Roubini, 2010)

Lo que estos dólares simbolizan no es la economía nacional más sana y pujante. Lo que estos dólares representan es en realidad el Estado Nación más poderoso.

Habíamos dicho que el complejo simbólico financiero parecía bastarse asimismo para obtener ganancia. Pero eso es solo apariencia. El complejo explica el cómo se obtiene la ganancia. Nunca de donde sale esa ganancia. La ganancia saldrá de la economía real.

Cuando gracias a las fluctuaciones simbólicas y virtuales surge un actor que se apropia de un excedente que es real, el esquema semeja a una ecuación suma cero. Esto es, lo que ganan ciertos operadores por medio del arbitraje financiero-simbólico es lo que les están extrayendo a otros actores que fueron quienes produjeron esa ganancia en la economía real, pero fueron desposeídos de ellas. No se ha generado entonces nada nuevo en el arbitraje financiero. Lo único que hizo el arbitraje fue transferir lo ya existente de una mano a otra. Gracias a una compleja institucionalidad del sistema financiero, esto que algunas veces conlleva despojo, puede hacerse por mecanismo desprovistos de violencia formal. Es lo que llamaremos mecanismos de acumulación por exacción financiera. (Ortega, 2009).

El sistema de acumulación por exacción financiera, merced a la explosión de las finanzas a nivel global ha ocasionado que las enormes mayorías productoras del excedente sean desapoderadas de él sistemáticamente a través de una institucionalidad montada en complejas arbitraciones financieras, que son operadas por minorías que gozan del manejo de la información, la posibilidad de crearla y del Poder político (que nada tiene que ver con el poder político institucional formal). En síntesis, de minorías que pueden derramar su Poder sobre las mayorías recipiendarias. El arbitraje financiero que extrae el excedente requiere de una dimensión de Poder que lo haga posible. Acá no estamos hablando de un accidente o fallas del mercado. Acá hablamos de un esquema de Poder que se ejerce reflexivamente por quienes son sus beneficiarios, y se configuran en extractores de la utilidad que produjeron otros. (Goransky, 2004)

El complejo financiero le permite a las minorías beneficiarias apropiarse de utilidades que ellas no produjeron. Pero esto no es automático. Para ello, las minorías deberán derramar su Poder sobre las mayorías perjudicadas en diversas modalidades. Este poder se vehiculiza (e institucionaliza) en distintas formas. Imponiendo una cultura, leyes, instituciones, normas, costumbres, tradiciones percepciones principalmente. Luego crea información (o manipula la que existe) generando su propia “verdad” según su intereses. Por ejemplo, promover el consumo superfluo y el endeudamiento para poder satisfacerlo como algo intrínsecamente bueno y natural para luego poder lucrar con tasas de interés desproporcionadas. O hacer correr versiones de corridas bancarias para que estas se produzcan en la realidad y desestabilizar a gobiernos soberanos cuando estos no se someten a sus deseos. O generar percepciones de aumento inminente de tipo de cambio para inducir compras de divisa masiva y lograr una devaluación que licue salarios y deudas de esas minorías que estén nominadas en moneda nacional. O directamente, vía la cooptación del Estado, imponer regulaciones de cumplimiento compulsivo que importan una captura del excedente a favor de las minorías como la estatización de deudas privadas). En síntesis, hegemonizar instalando pautas culturales o normativas de cumplimiento obligatorio para que las mayorías desposeídas presten consenso y observen dócilmente conductas que le son perjudiciales (Stiglitz, 2002)

Las minorías que manipulan la economía simbólica, el sistema financiero virtual y abstracto se apropian del excedente que es producido por las mayorías en la economía real y material. El mecanismo de acumulación que realizan los beneficiarios de estas transferencias permanentes son de exacción y diferentes al sistema de acumulación originaria o por reproducción. Así los sujetos que dominan las finanzas capturan el excedente producido por el trabajo de otros sujetos, que tienen que forzosamente realizar sus transacciones a través de un sistema financiero que se les impuso y que ellos no controlan. (Goransky, 2004)

Ejemplos de estas formas de obtener ganancias capturando el excedente producidos por otros podemos dar algunos. Cuando el Estado estatiza deudas contraídas por empresas privadas, transfiriendo al erario público (o sea la ciudadanía en general) obligaciones de pago que eran de sujetos privados. Sujetos privados que se habían beneficiado de los desembolsos habidos por endeudamiento, pero que luego se desembarazaron de ellos al asumirlos el Estado. Caso típico es la formación de la deuda externa de los países latinoamericanos a través de múltiples estatizaciones. Ganadores los sujetos privados de la minoría. Perdedores, todos los contribuyentes.(Ortega, 2008)

Las devaluaciones inducidas a través de rumores o corridas provocadas con el objetivo de potenciar el poder de compra de la divisa extranjera que un sujeto privado posee, mientras que por otra parte se licua las deudas en la moneda nacional devaluada que ese mismo sujeto contrajo, es otro mecanismo. Ganadores los tenedores de divisas. Perdedores los asalariados que cobran en la moneda nacional que ahora se le ha restado su poder de compra vía devaluación. (Escudé, 2006)

Hay muchos más. Las tasas de interés incrementales usurarias que deben pagar las personas físicas que contrajeron una deuda de largo plazo es otra variante. Las bancarizaciones obligatorias que sufren los trabajadores cuando sus salarios los perciben por una cuenta del banco, cobrando el banco todo tipo de comisiones por ese servicio. Las fijaciones de precio por actores cartelizados. Más adelante mencionaremos otras formas de acumulación por exacción financiera.

4.1.1.1. Originaria y por reproducción. ¿Hay otras variantes de acumulación con la mayor financiarización de la economía?

David Harvey señala que la burguesía, para evitar la pérdida de ganancias acude a un tipo de acumulación no descrito por la teoría marxista que él denomina “acumulación por desposesión” (Harvey, 2003).

David Harvey enuncia a título ilustrativo algunos mecanismos de desposesión “domésticos”. Por ejemplo el caso de créditos hipotecarios a tasas usurarias a pagarse por vivienda de valor ínfimo. En el abuso, el comprador es desposeído de su patrimonio ya que está atado a pagos que no se corresponden por el valor de lo que adquiere. Luego Harvey se refiere a un tipo de acumulación por desposesión a escala internacional, corporizada por las crisis regionales (sudeste asiático, Latinoamérica,, Rusia, Turquía, etcétera) en donde luego de procesos devaluatorios instados desde los Estados centrales y los entes multilaterales de crédito, los agentes financieros podían apropiarse por céntimos de valiosos activos de las naciones caídas en desgracia. (Harvey, 2003) (Stiglitz, 2002).

Creemos que el modo de apropiarse del excedente que genera otro sujeto es un esquema que debe trabajarse más. Es algo que asemeja a una estafa pero legal, silente e invisible. Se parece a una acumulación originaria más que a una por reproducción. Su capilaridad e imperceptibilidad se da en consonancia con los mecanismos de control de la postmodernidad. Acá arriesgamos una definición de esta nueva manera (modo) de acumular.

Acumulación por exacción financiera es el despojo que un sujeto (activo con poder) realiza por medio de maniobras de la economía simbólica, en perjuicio de otro sujeto (pasivo sin poder) capturándole el excedente que produjo este último. Los rasgos propios de la acumulación por exacción financiera la diferencian de las acumulaciones por reproducción y originaria son:

Que el sujeto activo no ha dirigido, participado ni gerenciado el proceso productivo donde el sujeto pasivo crea el excedente que le desapropiará.

Que el sujeto activo no empleó contra el sujeto pasivo medios formalmente violentos ni antijurídicos para perpetrar el desapoderamiento.(Ortega, 2009)

La acumulación por exacción financiera. Su aceptación como “natural”.

Las minorías con Poder a lo largo de la historia de la humanidad siempre han creado instrumentos simbólicos que, siéndole funcionales a ellas, logran imponer culturalmente al resto de la sociedad. Así luego los utilizan a manera de herramientas para reproducir su dominio y auto-legitimarse sin necesidad de recurrir a la violencia formal. Báculo pastoral, el tambor del chaman, la corona del rey, los laureles del emperador... como así también la toga del Juez y el código de leyes en cuya invocación se nos condena.

Cuando estudiamos sociedades primitivas, las expliquemos a través de elementos simbólicos, mágicos, supersticiones, creencias, religiones y otros aspectos culturales que van más allá de lo meramente económico. Pero paradójicamente, cuando intentamos comprender a las mucho más complejas sociedades actuales, a veces caemos en el reduccionismo de pretender interpretarlas solo desde el vector económico, con una racionalidad que descarta dogmas, mitos y credos que no tienen sustento científico ni empírico, pero que sin embargo son fuertes reguladores de nuestras conductas en la actualidad. (Vilas, C, comunicación personal, 1 de septiembre de 2017)

La economía financiera es un complejo simbólico de gran escala y alcance totalizante como minoría alguna soñó jamás tener.

Las minorías con Poder pueden producir la exacción del excedente en perjuicio de las mayorías que lo producen a través del complejo institucional de la economía simbólica. Complejo institucional impuesto por la minoría beneficiada y ya “naturalizado” para la mayoría perjudicada. Porque esa mayoría perjudicada ve en los instrumentos de la

economía simbólica que les organizan y condicionan sus vidas como algo “natural”...cuando en realidad es producto de una imposición que padecen.

Estos instrumentos se vertebran por medio de un “discurso” financiero hegemónico.

Entendemos al discurso como una forma (no la única) de describir cosas o acontecimientos (elegidos ex profeso), con voluntad de verdad y capacidad de auto legitimación. Discurso es un sistema de ideas estructuradas para organizar ámbitos de la vida social, que es comunicado con pretensión de verosimilitud (no de verdad) y vocación hegemonzante. El Poder crea y trata de imponer el o los discursos que le garanticen su preeminencia, reproducción y acrecentamiento. (Foucault, 1992)

Por medio del discurso, las mayorías desposeídas son disciplinadas en la aceptación del sistema sin discutirlo, como si fuese sino el único, al menos el mejor de los mundos posibles. La disciplina es un conjunto de conocimientos (conformados por el discurso) con capacidad de control. Cuando estamos en la Universidad estudiando una carrera (por ejemplo economía) estamos asimilando un discurso económico determinado. Seguramente el imperante de la época que nos toque. Seremos “formados” académicamente en este discurso a través de un sistema de autoridad que se nos derrama sobre nosotros constituido por el docente, la bibliografía oficial, el plan de materias, el régimen de cursado, los exámenes. Superado este complejo, obtendremos la graduación como profesional habilitado. Estamos ya disciplinados para mantener y reproducir determinado discurso. Y controlar que nadie se salga de él. Cuanto más nos formemos...más dóciles y funcionales somos.

Hay un discurso de las tradiciones, otro de las costumbres, otro de las creencias, otro de las religiones. Las ciencias también son una especie dentro del género del discurso. Las ciencias sociales (economía, política, sociología), subespecies. Y todas con pretensión de verdad. (Safransky, 2002).

El discurso financiero busca hegemonizar, y ser impuesto/aceptado como la única realidad posible para regular y dinamizar determinados aspectos de la vida económica. Y sucede que el discurso financiero tiene efecto articulador y vehiculizador de todas las demás relaciones económicas, y su dominio auto-legitimante se derrama también a otros aspectos de la vida social.

4.2. Globalización y financiarización.

La globalización y financiarización de la economía es el ámbito ideal para la perpetración de los mecanismos de acumulación por exacción financiera.

En realidad, todo el sistema financiero es solo (debería ser solo) instrumento de racionalización para dinamizar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo que tiene por objetivo último la satisfacción de necesidades materiales del hombre. Es, al decir de Joseph Stiglitz, “el cerebro” de la economía que deberá decidir a qué actividad productiva se dirigirá ese recurso escaso que es el capital (Stiglitz, 2002).

Sin embargo, en la actualidad los servicios financieros tienen características de abstracción que los hacen la especie más intangible del género del que forman parte. Tengamos en cuenta de que los flujos de capital financiero se mueven a través de un mercado inmaterial en donde las dimensiones espaciales no son relevantes, hay gran incertidumbre respecto al futuro, la información disponible adolece de fallos siendo a su vez susceptible de ser distorsionada. O distorsionable a favor de sectores de interés que llegan a beneficiarse de esas distorsiones. Es por ello que los flujos de capital financiero han adquirido ya una lógica propia que las ha separado del cuerpo productivo a la que ellas se deben (y de cuya racionalidad se han apartado), último que si continúa sujeto de alguna manera a su naturaleza material.

Hoy las transacciones financieras son un fin en si mismas, y se pueden obtener en este campo ganancias a pesar de que la producción en la que debería sustentarse se registren pérdidas. Este fenómeno se explica por una forma de acumulación capitalista que va cobrando importancia en este modelo. Un tipo de acumulación emparentada con la originaria más que con la de por reproducción. Se trata de la acumulación por exacción financiera.

Es en esta parte del trabajo donde tenemos que abordar a la inevitable globalización. Solo que definiremos el proceso y nos adentraremos en el siguiendo de cerca el relacionamiento del fenómeno con el pérdida de poder¹⁰ del proletariado.

Para Deepak Nayyar el significado de la globalización más importante es aquel que:

...se refiere a un proceso de creciente apertura económica, mayor interdependencia económica y profunda integración económica entre los países de la economía mundial. Está asociada no sólo con la propagación y el aumento en volumen de las transacciones económicas transfronterizas, sino también con una forma de organización de las actividades económicas que excede los límites nacionales. El móvil de este proceso es el afán de lucro y la amenaza de competencia en el mercado. (Nayyar, 1997)

La globalización contemporánea tiene en su vanguardia tres puntales que son el comercio, inversión y las finanzas internacionales, extendiéndose también a los servicios tecnología, información e ideas. Ahora, Nayyar nos advierte que no podemos dejar engañarnos respecto a las supuestas posibilidades de ese aparente proceso de intercambio recíproco abierto y sin límites. El movimiento de personas es altamente regulado y restringido.

¹⁰ Con esta palabra referimos a la pérdida de poder político de un sector.

La tesis del autor que venimos siguiendo es que la globalización no es un proceso original de fines del siglo XX, ya que en el podemos encontrar numerosas semejanzas con lo acontecido en el XIX.

En este sentido, Aldo Ferrer también coincide que el avance globalizador no es nuevo, pero realiza sin embargo una división en el concepto. Por una parte refiere a la existencia de una “*globalización real*” que tiene que ver con los cambios tecnológicos, la acumulación de capital y aptitud de las economías nacionales para generar ventajas competitivas. Esta globalización real es de vieja data pero se aceleró a partir de la difusión de la Revolución Industrial del Siglo XIX, cobrando dicha aceleración nuevos bríos en la segunda mitad del siglo XX. Ahora, también hay otro tipo de globalización que Ferrer denomina “*virtual*” y la misma alude a la transacción de valores y al procesamiento y circulación de datos e imágenes. Esta globalización se montó en los avances y baja de costos en la transmisión de imágenes e información y en la esfera financiera. Las posibilidades que ofrece es generar ganancias arbitrando especulativamente diferencias entre tasas de interés, tipos de cambio variaciones de precios en los mercados inmobiliarios y bursátiles. Esta globalización (la virtual) sí que es un fenómeno contemporáneo, ya que si bien las finanzas no son una *nova inventio*, éstas en el pasado promovieron y acompañaron el crecimiento de la economía mundial. Con la globalización virtual, las finanzas se han convertido en un fenómeno autónomo de la economía real (Ferrer, 1999)

La posibilidad de obtener ganancias en el virtual mundo de las finanzas corre por cuerda separada de la productividad real de la economía, de la que ella debería ser solo un instrumento ordenador que va decidiendo a cuál será la actividad productiva se le remitirá el escaso recurso del capital. Ahora las finanzas han proclamado su independencia, auto decapitándose del cuerpo económico al que estaban unidas. No atisban con demasiado celo la productividad real de adonde enviarán el capital. En vez de ello juegan en una lógica de asalto por golpe de mano buscando una veloz apropiación de ganancias y tratando de salir rápido, antes de que todo estalle...

Cuando no responden a lógicas productivas (esto es enviar el capital a una actividad fructuosa con potencialidad de satisfacer necesidades) los mecanismos financieros a veces igualmente pueden obtener lucro. Lo que reviste apariencias mágicas. ¿Cómo se ha hecho aparecer esa utilidad si la producción no ha aumentado? ¿De dónde salió el beneficio mensurable si de hecho no se generó ninguna actividad que satisfaga necesidades humanas?

En determinados casos, el lucro que se obtiene merced a la fluctuaciones especulativas entre tasas de interés, tipos de cambio y mercados inmobiliarios o bursátiles que asemejan a esquemas de suma cero, esto es, lo que ganan ciertos operadores financieros es lo que están perdiendo otros actores. No se genera nada nuevo. Se transfiere lo ya existente. Gracias a una compleja institucionalidad del sistema financiero, esto que algunas veces conlleva despojo, puede hacerse por mecanismo desprovistos de violencia formal.

La actividad financiera internacional va a la cabeza de la globalización empequeñeciendo al comercio y la inversión.

Nayyar señala que las finanzas internacionales tienen cuatro dimensiones: divisas, préstamos bancarios, valores financieros y bonos del gobierno.

En el terreno de las divisas, la relación entre transacciones mundiales de divisas y el comercio mundial aumentó de 9 a 1 en 1973, a 12 a 1 en 1983 y a 90 a 1 en 1992. Las transacciones diarias en este rubro fueron mayores que las reservas de divisas de todos los bancos centrales del mundo juntos, que ascendieron a 693.000 millones de dólares en 1992. Esto sugiere que las transacciones de divisas no se hacen solo para responder a la necesidad de conversión de monedas para comerciar entre países.

Para el año 2013, lo que se transó cada 3 días por cambio de dólares equivalió a todo el PIB de los Estados Unidos de ese año. Y cada 4 días lo que equivalió a la totalidad de las exportaciones mundiales.¹¹

El tipo de operación especulativa con transacciones en divisas es un ejemplo emblemático de acumulación por exacción financiera que ejemplificaremos oportunamente.

En lo que hace a los préstamos bancarios como proporción de la inversión interna mundial, los préstamos netos de la banca internacional aumentaron de 6,2 por ciento en 1964 a 51,1 por ciento en 1980 y a 131,4 por ciento en 1991.

Los números que tienen que ver con valores financieros y bonos del gobierno también son elocuentes. La compra venta de bonos y acciones entre residentes extranjeros y nacionales se multiplicó por catorce entre la década del 60 y la década del 90.

Para el año 2014 según el Bank for International Settlements, el monto global de productos financieros derivados llegó a 710 billones de dólares en 2014, o sea ocho veces el PBI mundial, que en términos nominales en estuvo en torno a los 87,5 billones de dólares. El mercado mundial de bonos por su parte estuvo en 80 billones (casi el PBI mundial) y el mercado mundial de acciones en 64 billones de dólares. Si bien estamos comparando cosas de diferentes dinámicas (flujos con stocks) esto nos da una idea de la macro-cefálica financiarización de la economía.¹²

Hay cuatro similitudes y cuatro diferencias entre la globalización del siglo XIX y la actual que Nayyar resalta. Las similitudes son el desmantelamiento de los obstáculos a las transacciones económicas internacionales, el desarrollo de tecnologías de aplicación,

¹¹ Marcelo Justo. (2013). Por qué el dólar sigue siendo la moneda más usada del mundo. 1 de mayo de 2017, de BBC Sitio web: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/10/131009_economia_moneda_dolar_estados_unidos_mas_utiliza_da_ap

¹² Datos de Bank for International Settlements, <https://www.bis.org/> (Consultado en internet el 23/06/2016)

nuevas formas de organización industrial y hegemonía o predominio político, ultimo que estuvo dado por la *Pax* británica en el siglo XIX y la *Pax* estadounidense.

Las diferencias destacadas por Nayyar son las observadas en las corrientes comerciales, en las corrientes de inversión, en las corrientes financieras y, tal vez la más importante, en las corrientes de mano de obra, a través de las fronteras nacionales.

Las corrientes comerciales se dinamizaban dentro de un sistema de división de trabajo vertical e intersectorial en donde unos países proveían de materias primas y otros de productos manufacturados. Actualmente las características es de horizontalidad, es decir *intra* sector (intercambio de manufacturas) con alto grado de comercio *intra* firma¹³, lo que significa que las empresas comercian con sus propias subsidiarias lo que les da gran autonomía para poder sustraerse al control y límites de las regulaciones estatales.

En lo que tiene que ver con las inversiones, en 1914, el total de ellas a largo plazo se distribuían en un 55 por ciento en el mundo desarrollado y un 45 por ciento en el subdesarrollado (20 por ciento en América Latina y 25 por ciento en Asia y África). Ese el equilibrio ha sido alterado y ya en 1992 el total de inversión extranjera directa mundial iba en un 78 por ciento a los países industrializados y 22 por ciento a los países en desarrollo.

Respecto a las corrientes financieras, en los últimos años del siglo XIX y primeros del XX, las corrientes de capital fueron un medio para transferir recursos invertibles a los países subdesarrollados con las oportunidades de crecimiento. El objetivo era canalizar inversiones a largo plazo en búsqueda de utilidades. En los últimos 25 años del siglo XX, las corrientes de capital están destinadas mayoritariamente a los países industrializados, con altos déficit y tasas de interés elevadas, para financiar el consumo público y los pagos de

¹³ Implica por ejemplo que la filial de una firma transnacional ubicada en un país determinado “exporta” con destino a su casa matriz, situada en otro país, un producto establecido. El comercio internacional se da entonces por dentro de la misma firma.

transferencia, más que como inversión productiva. Estos flujos de inversión en su mayoría redundan en la actualidad en movimientos a corto plazo.

Por último, la cuestión del movimiento internacional de las corrientes de mano de obra. La emigración masiva de Europa representó un octavo de su población en 1900. No se exigía pasaportes y la ciudadanía se obtenía fácilmente. Actualmente los controles del tráfico de personas son exhaustivos, además de que las regulaciones imposibilitan de hecho al inmigrante la obtención de la ciudadanía, relegándolo al status de residente ilegal a perpetuidad.

Nayyar sostiene que el proceso de globalización estuvo dominado a fines del Siglo XIX por los estados nacionales imperiales, mientras que en la actualidad lo hacen las transnacionales, que dominan la inversión, la producción y el comercio de la economía mundial, y la banca internacional o intermediarios financieros, que dominan las finanzas.

Parecería que la coyuntura actual representa la frontera final de las posibilidades del capitalismo para organizar la producción, el comercio, la inversión y las finanzas a escala mundial sin trabas, salvo, por supuesto, controles estrictos en la movilidad laboral (Nayyar, 1997).

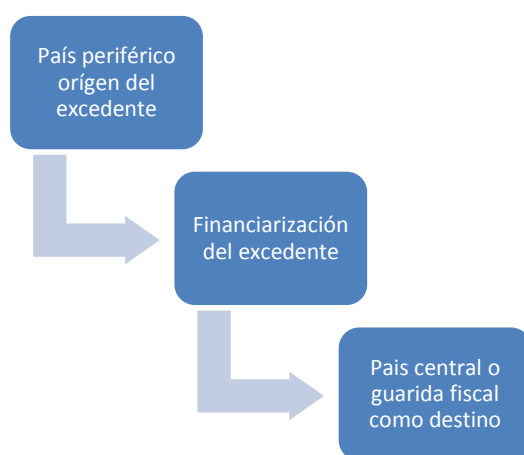
En este contexto, el Estado ha asumido roles funcionales al orden impuesto por minorías ligadas a la finanzas en la medida que estas colonizaron a aquel.

El tejido industrial funciona como una malla de producción de valor y arraigo del mismo en el territorio y red de contención para evitar su diáspora o migración afuera. Ese tejido industrial en Latinoamérica nunca terminó de consolidarse de manera homogénea tecnológicamente, diversificada en la producción, completa en las interdependencias de insumos recíprocos, y extendida en los distintos territorios. (Alburquerque, 1999)

Con ese esquema incompleto, y siempre pletórica en recursos naturales, el subcontinente desde la posición subordinada en la economía mundial, tiene que afrontar ahora la fase de la globalización financiera en sus economías.

Fácil es inferir que, el proceso de migración de riquezas a los centros por esta vía se incrementará, adquiriendo carácter de vaciamiento de los territorios.

Gráfico1 : Financiarización como facilitador para la extracción del excedente.



Elaboración Propia.

En el Gráfico 1 se intenta representar el esquema de transferencia de excedente de la periferia a un centro que hoy es más difuso. Producido el excedente material en el país periférico, se transforma en luego en la inmaterialidad de la simbología abstracta financiera. Esa inmaterialidad es operada por redes que son controladas por los sujetos con Poder no necesariamente desde una lógica nacional o territorial. Así pueden ser corporaciones financieras y empresas transnacionalizadas, las que arbitrando los flujos financieros inmateriales, capturan parte sustancial de él, migrándolos a países centrales o a guaridas fiscales. La financiarización ha hecho surgir un mundo paralelo virtual cuya centralidad no puede ser asociada tan gráficamente a los territorios de los países desarrollados como antes.

4.3. ¿Quién impone la hegemonía financiera?. La cuestión del Poder.

El grupo o clase que logre imponer sus intereses al resto del tejido social, constituirá el sector hegemónico. Para Gaetano Mosca, la nota diferencial que lleva a un grupo o clase (Mosca lo denomina minoría) a predominar sobre los demás es su fuerte organización que contrasta con la dispersión del resto de la sociedad:

Es forzoso el predominio de una minoría organizada, que obedece a un único impulso, sobre la mayoría desorganizada. La fuerza de cualquier minoría es irresistible frente a cada individuo de la mayoría, que se encuentra solo ante la totalidad de la minoría organizada. Al mismo tiempo se puede decir que ésta se halla organizada precisamente porque es minoría. Cien que actúen siempre concertadamente y con inteligencia, triunfarán sobre mil tomados uno a uno y que no estén de acuerdo; y al mismo tiempo, si son cien y no mil les será más fácil a los primeros entenderse y actuar concertadamente. (Mosca, 1999:25)

Esta minoría ha de poseer alguna ventaja respecto de las mayorías, que funcione como fermento de poder. Poseyendo este factor diferenciador, la minoría lo usa para constituirse en un grupo que prevalece sobre el resto de la sociedad.

Pero además de la enorme ventaja que da la organización, las minorías gobernantes están constituidas por lo común de tal manera que los individuos que las componen se distinguen de la masa de los gobernados por algunas cualidades que les cierta superioridad material e intelectual, y hasta moral; o bien son los herederos de quienes tenían estas cualidades. En otras palabras, deben poseer algún requisito, verdadero o aparente, que sea muy apreciado y se valore mucho en la sociedad en que viven. (Mosca,1984:25)

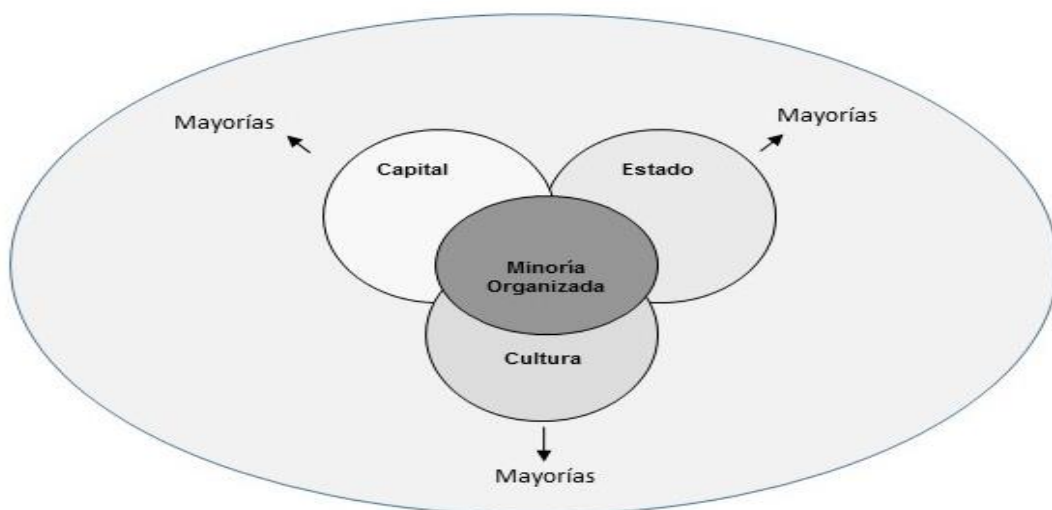
Este factor apreciado y que les proporciona una ventaja sobre el resto del tejido social ha ido variando con el tiempo. En las sociedades primitivas, siguiendo a Mosca, el factor militar era la cualidad que permitía el acceso a la clase dirigente. A medida que la civilización progresa y se perfecciona la organización social (y la sociedad se estructura bajo la racionalidad capitalista) el *plus* vital para constituirse en clase dirigente estaría dado por el factor económico. Dentro de ella no hay duda de que los individuos que detentan una ventaja para imponerse sobre el resto de la sociedad serán aquellos que dispongan del medio de producción que denominamos capital.

¿Pero cuál es la génesis del Poder? ¿En dónde está? Así como en la actividad económica buscábamos el mínimo común múltiplo en (la generación de) el valor en una mercancía o de un servicio, y lo encontrábamos en que lo era el trabajo humano que estaba ínsito en él... ¿Cual es será mínimo común múltiplo en la generación den Poder?

Los factores como señala Mosca que proporciona la ventaja al grupo varían con las épocas. Lo fueron militares en la edad media, lo fue económico a partir de la edad moderna. Y ya dentro de la misma actualidad, la posesión de capital sería el factor crítico diferencial. ¿El capital exhala Poder *per se*? ¿Por qué en la edad media no exhalaba otra cosa distinta? ¿Si es el capital el que exhala Poder, siguiendo a Pierre Bourdieu (Tovillas, 2010), por qué hay otros factores como la educación y conocimiento que hace que quienes los posean se ubiquen también en la cúspide de la pirámide social?

Pensamos que, si se nos lleva a buscar la célula básica constitutiva del Poder, la encontraremos en la organización aún con más profundidad con que Mosca lo veía. Mosca veía a Poder igual a organización más un factor que distinga a la mayoría sobre la minoría. Nosotros vemos que ese factor es creado también por la organización. Con lo que tenemos que Poder se igual a organización y solo organización. Es la organización que logra darse un grupo minoritario la que luego le hace servirse efectivamente de herramientas circunstanciales para construir su predominio, como pueden serlo la fuerza militar, la cultura y el lenguaje, el capital, etc.

Gráfico 2: Origen del Poder y sus instrumentos.



Elaboración propia.

En el Gráfico 2 se representa la centralidad de una minoría que a través de su organización va creando y apropiándose del Capital, del Estado y de la Cultura, y haciendo de ellos las herramientas en las que sustentará y reproducirá su predominio sobre el resto de la sociedad.

Los factores que Mosca enunciaba como diferenciadores de las minorías respecto a las mayorías y que los ubica por sobre ellas, creemos que no son anteriores a la constitución del Poder, sino posteriores. Estos factores (prestigio, potencial económico) son creados con posterioridad.

Friederich Nietzsche y Michel Foucault fueron los pensadores que mejor discurrieron en la naturaleza de la voluntad de Poder y como se plasma ésta. La voluntad de Poder es ilimitada, no reconoce fronteras en sus ansias de acrecentamiento, y en su búsqueda solo se ama a sí misma. Entendemos al Poder como la facultad de un individuo para hacer que otro individuo realice o deje de realizar algo siguiendo el deseo del primero. Como la capacidad de un individuo para imponer su voluntad por sobre otro, o para

vaciarla directamente. Esta facultad se canaliza y ejercita por medio de múltiples vehículos tanto materiales como inmateriales, detectables o indetectables, conscientes o inconscientes. Es a partir de que esta voluntad de Poder se concretiza que comienza a organizarse la sociedad bajo un determinado régimen. Régimen que ordenará también que recursos se produzcan, como, quienes tendrán la titularidad de ellos y de qué manera se distribuirán. Así entendemos que la ficción que es el derecho de propiedad y las relaciones de producción que de él se desprenden son consecuencia de una cristalización de fuerzas de Poder que ya han prevalecido y que ya han impuesto un esquema. Fuerzas que siendo preexistentes, engendran una regulación jurídica que le es funcional. El Poder es anterior y condiciona al Derecho y a las relaciones de propiedad. No al revés. (Foucault, 1986)

El Poder será incluso el que determine que necesidades hay y como deberán ser cubiertas por la producción, quienes serán los que producen, como se producirá y para quienes. Si la productividad dependiera de un hecho tan objetivo como las necesidades de supervivencia, la humanidad debería volcar sus recursos a posibilitar el acceso al agua, a alimentos nutritivos a gran escala y a la cura de enfermedades y pandemias. En vez de esto (por ejemplo) se canalizan ingentes esfuerzos a producciones tales como la del oro, cuya tres cuartas partes aproximadamente se destina a un fin estético como la joyería. Quienes están interesados en las joyas tienen el Poder para estructurar su producción y consumo. Quienes están interesados en agua, alimentos y remedios, no.

Según datos del Banco Mundial para el año 2010 el PBI Global era de setenta y seis billones doscientos ochenta y siete mil seiscientos setenta y tres millones (76.287.673.000.000) dólares PPA. La población mundial aproximada a esa fecha es de seis mil ochocientos cuarenta millones quinientos siete mil (6.840.507.000) personas. Lo que nos daría un PBI per cápita mundial de 11.152,34 dólares. De lo que resulta 30,5 dólares por día por persona.

El Banco Mundial utiliza, para el año 2010, una línea de pobreza establecida en un (1) dólar por persona por día. Como esta línea se fija por consumo, va variando por región

del mundo. Por ello Banco Mundial sugiere una línea de pobreza de dos (2) dólares para América Latina y el Caribe y cuatro (4) dólares para Europa Oriental. Para los mismos Estados Unidos, esa línea sería de catorce con cuarenta centavos (14,40) de dólar.

Tomando la cifra requerida en el país más poderoso del mundo para salir de la pobreza (14,40 dólares), el PBI per cápita mundial por día la duplica (30,5 dólares). Señores, la pobreza se ha terminado en el mundo entonces. Pero sucede que la mitad de la riqueza global está en manos del 2 por ciento del total de los adultos del mundo. Son los que detentan el Poder. Y serán reacios a distribuirla¹⁴.

Es en esta inteligencia que subordinamos tramado y consecuencias de las relaciones de producción a los dictados del Poder. Cuando un obrero calificado obtiene un mejor salario que uno que es no calificado, no creemos que lo determinante sea la eficiencia productiva del calificado, sino en cómo este (haciendo uso de una herramienta de Poder como el conocimiento) se ha insertado más exitosamente y con más peso específico de poder en un tramado relacional determinado que el obrero que no es calificado. Esto se prueba en determinados casos donde, obreros calificados y de alta productividad no logran las remuneraciones que otros de baja calificación y productividad. ¿Cuál es la variable crítica para que los últimos hayan logrado lo que no pudieron los primeros? Probablemente lo sea un sindicato o unión laboral fuerte. Poder de la organización (o Poder de conocimiento de la organización) que compensó la falta de Poder de conocimiento técnico. Como se verá, el mínimo común múltiplo de todas estas situaciones es siempre el mismo: cuanto es el Poder con que se cuenta y cuanto que no.

Las aclaraciones de arriba se hacen porque creemos necesario especificar claramente el punto del que partimos en nuestro análisis. El punto es poner en la

¹⁴ <http://www.wider.unu.edu/> Consultado el 24 de enero de 2012.

centralidad de la cuestión económica al Poder. No nos llevamos con la unidimensional visión del liberalismo que cree en un hombre aislado tomando decisiones racionales individuales. Y pensando (como lo hace el liberalismo) que este individuo nunca se percató de cuanto se potenciarían las posibilidades de realización de sus decisiones racionales si se organiza en grupo para imponérselas a los demás. Tampoco nos llevamos con las nociones marxistas que crean compartimientos estancos donde (también linealmente) la relación con los medios de producción engendra clase social y el lugar de esta para imponerse o subordinarse en la sociedad. Acá la dialéctica hegeliana le juega una mala pasada al marxismo. Todo queda en la bipolaridad de tesis y antítesis y mundos que se limitan al acromático del blanco y el negro. Las cosas, siempre susceptibles de ser esquematizadas, aun así tienen mucho más matices.

El Poder y la economía.

La palabra Poder proviene del latín *potere*, que significa ser capaz. La raíz de la palabra es *poti*, que significa poderoso, el que tiene el Poder, el que es capaz de. Entonces, quien es poderoso, es quien tiene el Poder. Y tener Poder es tener la capacidad para hacer algo. ¿Hacer que cosa con esa capacidad? Hacer algo que le dicte su voluntad que quiera hacer. ¿Y que le dictará hacer su voluntad? Seguramente algo que le reporte (o crea que le reporte) bienestar para sí.

Cuando estamos en el campo de la economía (donde la constante que trasvasa todo es la escasez de los recursos) probablemente la voluntad del titular del Poder, se dirija a un recurso que también es querido, anhelado, codiciado por otro. Hay otra voluntad entonces que se dirige también al mismo recurso que fue querido por el poderoso. Aquí se plantea el conflicto de intereses. La disyuntiva será, o establecer alguna vía cooperativa para resolver la superposición de intereses entre el poderoso y quien no lo es... o de ir directamente a la pugna por el recurso. Por nuestra parte, creemos que la colisión de voluntades se da siempre, al margen de cualquier acuerdo cooperativo. Siempre existirá algún grado de pugna. Configurada que fuere la vía de la pugna, quien tenga más

capacidad de acción prevalecerá sobre el que tenga menos, quedándose para sí con el recurso o mayor proporción de éste. Una voluntad (la del poderoso) derrota a la otra voluntad (la del no poderoso). La voluntad triunfante será la que cuente con más Poder para realizar su propósito volitivo.

Max Weber define; *“poder se entiende, cada oportunidad o posibilidad existente en una relación social que permite a un individuo cumplir su propia voluntad”*. Voluntad que puede encontrarse, según vimos, en conflicto con otras voluntades, algo cotidiano en la economía donde la esencia es la escasez de recursos.

Los medios que tiene el titular del Poder para imponer su voluntad sobre la voluntad del otro es justamente que, como es poderoso, cuenta con más capacidad de acción y puede reducir (o condicionar) al otro a su designio. Lo que podrá realizar aplicándole violencia física, o sujetándolo a regulaciones y sistemas que lo obliguen a observar una conducta determinada, o intimidándolo con infringirle un perjuicio sino hace lo que se le pide.

Pero en el párrafo anterior estamos en un caso casi diríamos extremo. Estamos suponiendo que hay, frente a la voluntad del poderoso, otra voluntad que lo confronta. Aunque sea con menos medios y menos capacidad. Pero aún desde esa inferioridad, algo pugna, molesta, inquieta, estorba al poderoso. El “no poderoso” está intentando resistir. Por eso, para el poderoso lo mejor será que ni siquiera lo intente. El escenario más conveniente para la voluntad del poderoso es que no exista voluntad que se le oponga. Lo ideal es entonces vaciar de voluntad a quien, por perjudicado, debería erigirse en contendiente.

El choque de voluntades

Para Karl Von Clausewitz, la guerra es un acto de fuerza que se lleva a cabo para obligar al adversario a acatar nuestra voluntad. Cuando se quiera abatir al oponente, hay que aniquilar su capacidad de resistencia. La capacidad de resistencia del oponente se manifiesta por los medios materiales con que el oponente cuenta (desarmar al enemigo) o inmateriales como su fuerza de voluntad. Respecto a la fuerza de voluntad, Clausewitz enseña que ésta es difícil de mensurar, pero tendremos una idea de ella por la fortaleza del motivo que la impulsa. (Von Clausewitz, 1999). Si el motivo no es relevante (por ejemplo ir a la guerra no contra el enemigo propio sino contra el de un aliado por causa de un tratado) la voluntad también lo será.

La guerra para Clausewitz es entonces un choque de dos voluntades opuestas que llegan a las hostilidades con tal de imponerse una sobre la otra. Prevalecerá aquella voluntad que reúna más medios materiales en el momento preciso del choque... además de estar mejor motivada para vencer. La voluntad más voluntariosa. De lo que se colige que quebrar la voluntad del adversario es el objetivo a alcanzar. Y si se la puede anular vaciándola de contenido, cuanto mejor.

A este punto, le acotaremos tres máximas del “Arte de la Guerra” de Sun Tzu, libro de moda de la élite del mundo de los negocios financieros:

“El arte de la guerra se basa en el engaño.”

“Someter al enemigo sin luchar es la suprema excelencia.”

“La meta es tomar intacto todo cuanto hay bajo el cielo, mediante consideraciones estratégicas. Como resultado, sus tropas no se desgastarán, y las ganancias serán completas.” (Sun Tzu, 2006).

4.3.1. La financiarización: una construcción del Poder para estructurar su hegemonía.

¿Adónde queremos llegar? A que nos parece ver en mucho de la estructuración de la economía (especialmente en la economía simbólica de las finanzas) a un sofisticado medio masivo y engañoso a través de la “naturalización” de procedimientos abstractos que todos termina aceptando como normales. Procedimientos abstractos que en realidad son una creación mentada de un grupo de hombres para lograr extraerles el excedente a los muchos otros hombres que lo producen. Así los primeros se benefician de los segundos. Se trataría de un orden de dominación (otro más de los tantos) que imponen sujetos con el Poder sobre sujetos más débiles y así servirse del producido del trabajo de estos últimos. Es más complejo, difuso, abarcativo, abstracto que otros órdenes como pueden serlo la explotación directa del trabajador a través de salarios bajos, la restricción manifiesta al acceso a determinados derechos o la directa desposesión violenta. El éxito del esquema de la extracción por medio de las finanzas es que la exacción es masiva, a gran escala, pero se da con aparente carencia de violencia y se acepta como “natural” por las mayorías sistemáticamente desposeídas, que no conforman ni catalizan voluntad de resistir.

El vocablo "hegemonía" tiene su origen en la palabra griega *hegeisthai* (liderar). Hegemonía para nuestro abordaje será la supremacía conquistada por un individuo o grupo de individuos sobre sus semejantes. Puede aplicarse la noción de hegemonía a un grupo de personas o clase que prevalece sobre las otras dentro de una sociedad dada.

Antonio Gramsci fue quien trabajó profusamente los aspectos culturales, ideológicos, institucionales y de construcción de valores que instalara y reproducirá una hegemonía dada. Junto con otros autores marxistas, Gramsci sostenía que en la organización de una sociedad hay dos estadios. Uno infraestructural que está constituido por las fuerzas y relaciones de producción que se establecen entre ellas. Priman los aspectos económicos. Sobre este plano infraestructural se construye para consolidarlo y reproducirlo una superestructura conformada por instituciones, cultura, ideologías, prejuicios, tradiciones, creencias...y sentido común entre otros aspectos. Esta construcción, consecuencia de la infraestructura es también causa de su preservación. Por ejemplo, en

una infraestructura donde las relaciones de producción se constituyen con capitalistas detentando la propiedad privada y explotando el trabajo asalariado de proletarios, tendremos a una superestructura donde las instituciones y leyes protegerán la propiedad privada, la creencia de que es natural que exista propiedad individual y no colectiva, el prejuicio de imputarle vagancia a aquellos que no sean propietarios...y el sentido común que indique que cualquier intento de cambio tiene por destino el fracaso. (Gramsci, 1981)

Cuando un grupo ganador hegemoniza a la sociedad en la que se impuso, por medio del manejo de el sistema educativo, de las instituciones, del imaginario, de los medios de comunicación masivos, “naturalizará” su dominación. Esto es, adoctrinará a la población de que ese es el mejor de los mundos posibles y que nada puede salirse fuera del sistema. Y que si se lo intenta, es perjudicial para todos. El sistema de dominación reviste apariencia de factor “natural” imposible de ser cambiado. Así, al bloque hegemónico inicial, irá sumando a tantos actores como pueda a un sistema de pensamiento y comportamiento que es funcional al dominador (aunque sea perjudicial para el dominado) con pretensión de totalización sobre la sociedad entera. El cordero convencido de la legitimidad del derecho del lobo a alimentarse con carne ovina. De este modo el bloque hegemónico logra encolumnar dócilmente a toda la sociedad detrás de su proyecto sin tener que utilizar medios coercitivos ni el aparato represivo del Estado. Un Estado al que cooptan también. (Gramsci, 1981) (Foucault, 1994)

En lo que a formación e inculcación de creencias, ideas, preconceptos y adoctrinamiento en general, Antonio Gramsci no pudo asistir al proceso desatado por la revolución de la informática y las comunicaciones. No conoció Internet, ni los multimedios masivos, ni la telefonía inteligente, ni la poderosa industria de la televisión y el cine, ni la explosión de las telecomunicaciones como red global, ni la ingeniería de los intangibles. La globalización, que va. Nos preguntamos que hubiera pensado respecto a las potencialidades de hegemonizar a escala planetaria si hubiera vivido para verlo.

Por nuestra parte, coincidiendo en la capacidad sojuzgante de las superestructuras hegemónicas culturales y de atribución de sentido, nos arriesgamos a afirmar que éstas no necesariamente deben desprenderse de una estructura de relaciones de producción que las preceda. Pueden las superestructuras a veces bastarse así mismas, precediendo incluso a lo que los marxistas consideran estructura. Lo cultural podría desempeñar el rol de la estructura fundante, y las relaciones de producción ser su super-estructura resultante. La capilaridad de las siempre subyacentes e hiper ramificadas relaciones de Poder son las que verdaderamente se sitúan en la base y serán las constituyentes de estructuras y superestructuras materiales. A pesar de que pueden ser percibidas como aleatorias, difusas o caóticas, si hay algo que no es para nada descentrado y anárquico son las relaciones de Poder a las que aludimos.

Michel Foucault entiende al Poder como acciones que interfieren en otras acciones. No es necesaria que esa interferencia se de por medios violentos. El Poder busca siempre apariencias dóciles y libertarias. Re-huye a hacer ostensible el conflicto. Evita la coerción directa. Trata de totalizar desde arriba. Busca que todas las partes amolden sus conductas por consenso a lo que él desea que se haga.

Los dispositivos del Poder no los encontramos reclusos en las instituciones de manera estática, sino que trasvasan todas las relaciones sociales. Son dinámicos, fluyen constante y difusamente invadiendo todos aspectos. Están presentes (y actúan) tanto en los sujetos dominadores como en los dominados.

Herederio de concepciones nietzscheanas, Foucault también entiende que la “verdad” (es decir, lo que las sociedades consideran como verdad) es en realidad una conquista del Poder. El mismo conocimiento es un asedio del Poder. No está en la naturaleza de las cosas el ser “conocidas” por el hombre. El acto de desear conocer a una

cosa es un acto de voluntad de Poder sobre esa cosa. Es un sujeto, que, a través del conocimiento, quiere apropiarse de la cosa para sí.

Cuando el Poder triunfa, cuando conoce, hace nacer creencias que se cristalizarán como correctas para todos, ordenando la vida social hasta en los aspectos más íntimos y dando lugar a conductas dóciles, inerciales, imitativas, reflejas, impensadas por todos. Lo “natural”, lo cotidiano, no se piensa. Otros ya lo pensaron por nosotros. Acá vemos también las huellas del filósofo Martín Heidegger y su “estado de interpretado”. No somos intérpretes de este mundo. Somos los interpretados. Estamos arrojados a un mundo que nos antecede y que ya fue interpretado por otro. Un mundo que lo pensó y lo conformó otro. ¿Quién es ese otro que pensó por nosotros? Quien sino el Poder... Por eso, pensar por uno mismo es subversivo. Subvierte, “desnaturaliza” el orden “natural” de las cosas dispuestas por el Poder. (Feinman, 2008)

Foucault entendía que el Poder, en su concepción clásica-contractual de soberanía, esto es, cosificado y catalizado en una sola institución (el Estado soberano), es una herramienta necesaria pero insuficiente si lo que deseaba hacerse era dominar la moderna y compleja sociedad de postrimerías del Siglo XVIII. Al Poder soberano se le escaparían múltiples aspectos enmarañados, difusos y abstractos de una vida humana que necesita también controlar. Nace así la noción del Poder disciplinario que vigila y adiestra a los sujetos desde las instituciones (la escuela, el ejército, el hospital, la iglesia, la cárcel, la familia), las creencias (morales, religiosas) y el discurso del conocimiento (las ciencias).

A esta noción se conjugan la de Poder Pastoral heredado por el Estado de los pastores cristianos. Así el Estado lo ejerce relacionándose directamente con grupos y personas de manera individual para guiarlos a la consecución, no ya del paraíso, sino de un prometido bienestar que es armónico con el modo de producción imperante. En vez de

realizar esta guía los pastores cristianos, lo hará el Estado a través de sus instituciones y funcionarios como médicos, maestros, policías, jueces e incluso la familia.

Por último, la de Bio-Poder, que es la continuación del derecho a disponer de la vida o de la muerte de las personas que tenía de antiguo el Soberano. El Bio-Poder pretende convertir a la vida misma en objeto administrable por el poder. La vida puede ser estimulada para su reproducción (sistema de salud universal, estímulo de la natalidad, fomento de la inmigración, respeto a los derechos humanos) o por el contrario reprimida para su constricción (sistema de salud mercantilizado, genocidio, políticas de contracepción, policía represiva, pena de muerte).

Vemos entonces acá cómo el Poder según las nociones de Gramsci y Foucault permean hasta la médula todos los aspectos de la vida social...y de los sujetos que la componen. El Poder soberano, represivo, institucional, estático y coercitivo deviene de importancia secundaria frente al complejo hegemónico y disciplinario a través de los cuales se controla a las sociedades y se las sujeta a determinado sistema de producción y distribución del excedente.

El Poder es preexistente a las relaciones de producción (ordenadas por el Poder), las clases sociales (formadas por el Poder) y la estructura productiva (arquitecturadas por el Poder). Es el Poder que constituye a todas estas y a mucho más. Siguiendo los aportes de Jacob Goransky¹⁵ creemos que abordar las cuestiones de la economía es incompleto si no se refiere o se aproxima a la naturaleza del Poder, de quienes lo detentan y que imponiendo un complejo relacional determinado, regulan la productividad y el mercado. Por nuestra parte lo entendemos mucho más inexcusable cuando abordamos procesos de racionalización simbólica que configuran (e imponen) un complejo durable y sistemático extractor del excedente y redistribuidor del mismo.

¹⁵ Conferencia Internacional La obra de Carlos Marx y los desafíos del Siglo XXI. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Junio de 2009.

La institucionalización de las finanzas.

Entre otras cosas, el postmodernismo ha traído de su mano lo que algunos autores llaman el fin de la era institucional (Géhenno, 1995). Si comprendemos que institución no es otra cosa que una forma de organización destinada a sistematizar las relaciones entre los individuos y grupos que componen la sociedad, con el propósito de satisfacer necesidades comunitarias (Ponsati, 1976) advertiremos que la expresión es metafórica, ya que mientras sea el hombre un ser gregario, tendremos instituciones que racionalizarán la vida social.

A institución podemos definirla como un modo de comportamiento determinado que en su repetición en el tiempo, termina cristalizándose en la sociedad. En sentido amplio, una moda, costumbre o una tradición son instituciones. Cuando esta repetición y continuidad adquiere gran importancia en la regulación y convivencia social esta “*cosificación*” cobra más notabilidad en la percepción y nos encontraremos ante instituciones en la interpretación restringida como lo son legislación vigente, el gobierno, la universidad, la Iglesia, etc.

Pero...

Las reglas de funcionamiento cambian continuamente en la historia de una institución y difieren en instituciones diferentes; pero, cualesquiera que sean sus diferencias, se asemejan en que indican qué individuos pueden, deben o están autorizados a hacer o no hacer, obligados por sanciones colectivas. El análisis de estas sanciones colectivas proporciona esa correlación entre economía, jurisprudencia y ética que es el prerrequisito para una teoría de la economía institucional. David Hume encontró que la unidad de estas tres ciencias sociales era el principio de escasez y el conflicto de intereses resultante, en contra de Adam Smith quien aisló la economía de las demás mediante los supuestos de la providencia divina, la abundancia terrenal y la armonía de intereses resultante. La economía institucional se remonta a Hume. (Commons, 2003: 193)

Desde la perspectiva de la economía institucional, expuestas en su *Institutional Economics* (1934) John Commons sostiene que en economía los individuos no actúan aisladamente, sino que lo hacen en grupos, de manera asociada, aglutinados en derredor de un interés sectorial, además del particular de cada uno, siendo esta última la concepción liberal clásica. Sin ello no podría explicarse que existan *trust*, oligopolios, empresas con posición dominante, sindicatos, corporaciones, agrupaciones de interés, que van operando en un escenario que es necesariamente conflictivo.

En la concepción de Commons, el Gobierno debe ser el mediador entre esos grupos en conflicto. Aunque lo que ocurre, en términos marxistas, es que el gobierno es cooptado por el ganador de esta puja de intereses. Y no solo el gobierno, sino en mayor o en menor medida el plexo institucional que ordena y rige la sociedad. (Gramsci, 1981)

El capitalismo no es otra cosa que un macro complejo institucional basado en los pilares rectores reguladores de la conducta que son la propiedad privada de los medios de producción y la libertad formal de los individuos para perseguir sus propios intereses. El capitalismo:

...designa el sistema socioeconómico caracterizado fundamentalmente por la propiedad privada de los principales medios de producción y la libertad reconocida a los individuos que regulen sus propios intereses. Históricamente el capitalismo surgió en Europa Occidental como sistema basado en la organización del trabajo libre asalariado, diferenciándose de otros sistemas fundados en la utilización de mano de obra esclava o servil.”. (Di Tella et al, 2001:71) (Weber, 1998)

Como se comprenderá entonces el capitalismo, y el capitalismo financiero, no es otra cosa que un conjunto de instituciones creadas para instaurar una racionalidad instrumental¹⁶ determinada (no la única posible) la producción y distribución de recursos.

Los autores marxistas afirman que el capitalismo es un modo de producción que va moldeando su propia estructura institucional, la que invade todos los campos de la vida social, no solo el económico sino el político, cultural, religioso, etcétera. La fuente de las riquezas es el trabajo desarrollado por los proletarios quienes no poseen en propiedad los medios de producción y deben vender su fuerza de trabajo para sobrevivir. Sin embargo, el trabajo no está manejado ni organizado por ellos, sino por la burguesía. Pero el interés de la burguesía no es producir bienes y servicios para la satisfacción de necesidades materiales de consumo, sino producirlos para intercambiarlos con el fin de acumular capital. La acumulación es el proceso de transformación de esos bienes y servicios (producto del trabajo) en nuevas fuerzas que permitan a su vez aumentar la producción, en un ciclo se reproduce con el fin de maximizar la ganancia de la burguesía. (Marx, 1867)

El derecho de propiedad es una ficción jurídica, producto cultural que institucionaliza formalmente una correlación de fuerzas resultado de una puja de Poder. El Derecho es el armisticio que resultó de una puja social. Pensemos en las finanzas como una serie de reglas inmatrimales que remiten a símbolos que a su vez remiten a prestaciones de tipo incorpóreo. Se es acá propietario no de una cosa, sino de la facultad de obligar a otro a hacer algo o de un símbolo que se puede intercambiar por otros símbolos (un título rescatable en dinero).

Las finanzas, gracias a su inmaterialidad, nos vienen a enseñar entonces que en el capitalismo, más importante que las cosas, son los símbolos. La clave entonces de la dominación no está en la materialidad de los objetos, sino en la inmaterialidad de las relaciones, imaginarios y reglas de las que se beneficia una minoría. Minoría que usa a estas

¹⁶ Por racionalidad interpretamos al conjunto de procedimientos ordenados planificadamente para dotar de previsibilidad eficacia y eficiencia a acciones que procuran un determinado fin.

relaciones, imaginarios y reglas para someter a las mayorías que las aceptan por convicción, mimesis, repetición o costumbre, aun cuando le sean contrarias a sus intereses.

Una de las realizaciones más impresionantes detectadas por Karl Marx fue la del rango de fetiche que alcanza la mercancía, a través del cual se la dota casi de una vida propia, una ontología independiente de sus creadores y destinatarios, las personas.

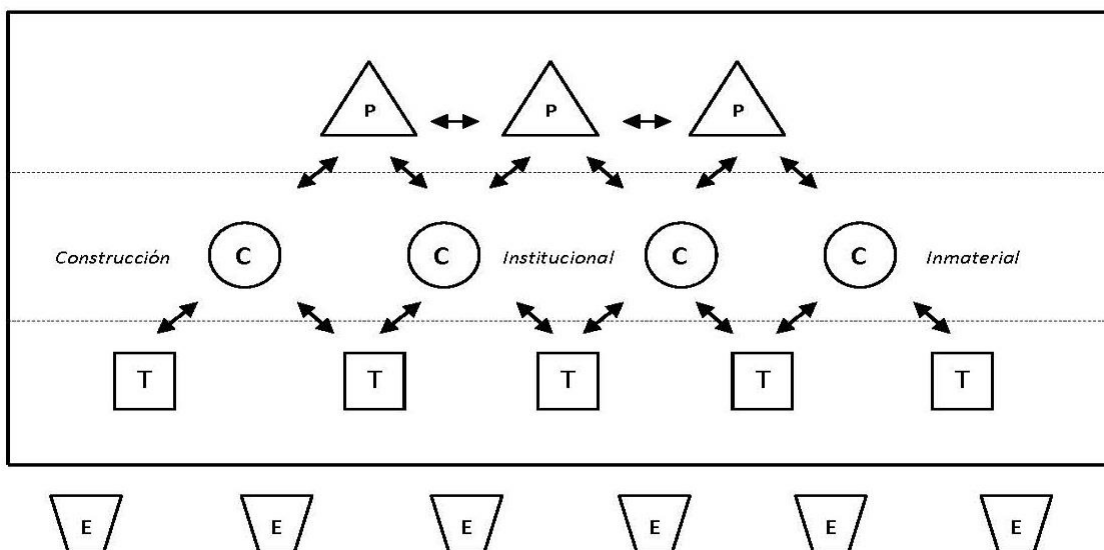
Economistas, cientistas sociales, políticos progresistas refieren con asiduidad al trabajo versus el capital. Pareciera que el trabajo son los trabajadores, y el capital un factor cosificado, con vida propia que rivaliza con aquellos en la apropiación de las utilidades. Asimismo cuando se menciona el concepto de renta, se pareciera aludir al fruto económico que da un bien en si mismo, sin intervención humana.

*Siendo la riqueza, la renta y el interés del capital frutos exclusivos del trabajo humano, la comunidad deber organizar y reactivar las fuentes de producción en forma de posibilitar y garantizar al trabajador una retribución moral y material que satisfaga sus necesidades vitales y sea compensatoria del rendimiento obtenido y del esfuerzo realizado.*¹⁷

La dicotomía capital versus trabajo es en realidad fatua. Lo que existe es un campo intangible, una red de instituciones, un plexo de reglas de juego en donde unos sujetos detentan una ventaja en una relación ficta con activos materiales e inmateriales (imaginémoslos como puntos nodales de esta red) y otros sujetos que situados en ese mismo campo intangible y sometidos a esas misma red de instituciones, plexo de reglas de juego, padecen una desventaja en la manera quedan relacionados respecto de estos puntos nodales y a través de ellos con los sujetos que los controlan. No es capital versus trabajo. Es sujetos favorecidos por las reglas del juego versus sujetos desfavorecidos por estas.

¹⁷ Constitución Nacional Argentina, abrogada por el golpe de Estado cívico militar de 1955.

Gráfico 3: Articulación del Capital como instrumento de dominación.



Elaboración Propia.

El Gráfico 3 representa a los sujetos con poder (P) que construyen el tramado institucional y simbólico de donde surgirá lo que será reconocido como capital (C) y al cual se le someterán las mayorías compuestas por trabajadores (T). La trama es insuficiente para incluir a todos, siquiera como subordinados. Los que queden afuera serán los excluidos (E).

El capital no sólo es la acumulación de activos. Es una relación social entre propietarios de los medios (sean cuales fuesen) y los que no lo son. Esa relación supone elementos súper-estructurales (información, normativa, instituciones políticas, etc.), o sea de dominación. (De León, O, comunicación personal, 10 de octubre de 2017). Es en este sentido que lo que queremos expresar es que la materialidad del capital no es la que en sí misma constituye las relaciones de dominación. La inmaterialidad simbólica, institucional y cultural esta constituida por relaciones, que son también capital. Esta inmaterialidad organizará y dotará de sentido a la faz material del capital.

4.4. El neo estructuralismo y la necesidad de actualizar las teorías de la dependencia.

Los cambios tecnológicos, los nuevos paradigmas productivos, la inmaterialidad creciente de la economía y la financiarización, imponen una reactualización del estructuralismo y las teorías de la dependencia para poder comprender la reproducción del subdesarrollo, la desarticulación, la situación periférica y la dependencia de los países de la región.

El pensamiento económico latinoamericano encuentra en el estructuralismo su autonomía e independencia epistemológica para poder observar de manera distinta lo que es diferente. En tiempos de estandarización de la cultura desde la verticalidad de la revolución informático comunicacional, la originalidad del estructuralismo adquiere mayor valor aún. (Alburquerque, 1989).

La dinámica de las sociedades actuales, potenciada en los vertiginosos avances tecnológicos, conlleva a revisarla constantemente e ir adaptando nuevas caracterizaciones desde el enfoque de las ciencias sociales. Para el caso que nos toca, acá deberemos revisar el estructuralismo para ver si este modelo teórico sirve para explicar la realidad actual. Y constatamos que sí, que este edificio conceptual sigue con una validez interpretativa sorprendente. No obstante se debe actualizar algunas variables, como la emergencia de nuevas potencias industriales (China, sudeste asiático) que desplazan el eje del centro del sistema, los avances tecnológicos y comunicacionales que hacen más sencillo des-localizar las industrias, segmentar sus tramos productivos e integrarlos independientemente del territorio, y la financiarización de la economía entre otras. Cuestiones de las que se ocupa el neo-estructuralismo.

Las categorías centro y periferia, lejos de ser estáticas, constituyen un concepto evolutivo que cambia a la par de la economía mundial. Desde la mitad del siglo XIX hasta principios del siglo XX, el centro por excelencia fue Gran Bretaña, y a partir de entonces esa posición fue adoptada por los Estados Unidos. En virtud de esta lógica, actualmente China también actúa como centro cíclico, ya que de ese país emana una parte de las

fluctuaciones de los precios de las materias primas y los términos de intercambio que han jugado un papel principal en el dinamismo de las economías de América Latina en la última década. (Pérez Caldentey 2015:58)

Se señala desde es el estructuralismo que el excedente que producen economías especializadas en productos primarios (el modelo latinoamericano agro minero exportador) se destina tanto a seguir ampliando la producción primaria como a solventar la importación de productos con mayor agregado tecnológico.

... una estructura productiva especializada de la periferia significa que una parte sustancial de los recursos productivos se destina a sucesivas ampliaciones del sector primario-exportador, mientras que la demanda de bienes y servicios se satisface, en gran medida, con importaciones . Los productos agrícolas tienen una baja elasticidad precio de la demanda porque se utilizan como insumos para un producto o bien final. Por ende, un descenso (aumento) en su precio no se traslada de manera plena al producto final; el precio del insumo es solo un componente del precio del bien final. Además, tienen una baja elasticidad ingreso de la demanda debido a que son considerados (o se aproximan a) bienes inferiores (i. e. la curva de Engel es concava). A este factor hay que añadir la superioridad tecnológica del centro en la exportación de manufacturas. Estas dos propiedades de los bienes que exporta e importa la periferia, conjuntamente con la superioridad tecnológica del centro y la estructura de los mercados de bienes y factores, formaron la explicación del deterioro secular de los términos de intercambios. (Pérez Caldentey 2015:64)

Las dinámicas que consolidan y reproducen la dependencia tecnológica y económica en los países periféricos, se profundizaron en las últimas décadas con fenómenos como la deslocalización de unidades productivas de las empresas transnacionales. Pero estas empresas deslocalizaron sus unidades secundarias, sin perder la centralidad estratégica en la conducción de la productividad y la financiarización del excedente. Financiarización cuya expansión monstruosa respecto a la economía real

podemos percibir cuando tomamos en cuenta datos de esta última comparados con los de la economía simbólica como ser los derivados:

En Estados Unidos, en el segundo trimestre de 2008, cuando quebró el banco de inversión Lehman Brothers precipitando una situación de estrés financiero global que aún perdura, según un relevamiento realizado por el Bank for International Settlements (BIS, el banco central de las bancas centrales), los derivados sumaban 182 billones de dólares, equivalentes a 12 veces el PIB de ese país. A nivel global la suma es impactante: 684 billones de dólares, once veces el PIB mundial de 63 billones en 2010, según el Banco Mundial. (Zaiat, 2011:4)

O del mercado cambiario:

Sobre la base de información del Banco de Pagos Internacionales, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y el Banco Mundial, es posible estimar que por cada dólar de comercio internacional de bienes y servicios se mueven unos 40 dólares en los mercados cambiarios. Esta relación tan desigual indica que los mismos fondos se transan varias veces al día, usualmente fuera del comercio real. (Ffrench-Davis, 2009:59)

Estos factores recientes, sin alterar la estructura centro-periferia, establecen nuevos rasgos en la misma que en nuestra opinión profundizan la dependencia de los países periféricos. Para la extracción y migración del excedente hacia los centros ya no es necesaria montar complejas estructuras materiales exportadoras y de importación. Se puede hacer con mayor sencillez desde la economía simbólica. Como veremos más adelante para el caso estudiado, Cargill como transnacional extranjera no solo consigue esa extracción por medio de intercambios ventajosos desde su posición oligopólica. También lo hace provechando el sistema impositivo y la manipulación de los precios de transferencia.

El neo-estructuralismo comienza a incorporar en sus análisis estos fenómenos actuales. Se trata de un sistema de ideas y concepciones que, respetando el esquema de centro y periferia, lo formula de una manera abierta sumando en el estudio los cambios económicos de las últimas décadas como así también el aporte de corrientes de pensamiento económico como el marxismo, el evolucionismo, los post keynesianos, dentro de una lógica heterodoxa.

En el neo-estructuralismo se pone especial énfasis a la deslocalización de segmentos productivos de las empresas transnacionales y a la financiarización de la economía como elementos a prestar atención. Respecto a la primera:

La centralización del control capitalista en las grandes empresas dio lugar a la “exteriorización” de los segmentos productores de piezas, componentes y bienes finales bajo el comando “inteligente” de la denominada “empresa integradora”, responsable de las concepciones estratégicas. Ese movimiento abarató enormemente los costos y aumentó la eficiencia de los sistemas de la producción manufacturera. Cabe destacar que la “economía industrial de la globalización” no habría avanzado sin las innovaciones en las tecnologías de la información y las comunicaciones y sin las importantes transformaciones en la logística, sobre todo en la generalización de los contenedores. Esos factores fueron decisivos para acortar los tiempos de rotación y de circulación del capital productivo. (Gonzaga Belluzzo, 2015:119)

La centralidad política no se pierde en el gobierno de la transnacional, como corresponde al ejercicio del Poder, que sigue siendo tan central como siempre a pesar del discurso postmoderno de redes impersonales y capilaridad a la deriva.

Y en cuanto a la financiarización, lo conjuga con la deslocalización de la producción:

En el ciclo de expansión financiera internacionalizada se combinaron 1) métodos innovadores de “apalancamiento” financiero; 2) la valorización de los activos inmobiliarios; 3) la migración de la producción manufacturera hacia los países con bajo costo de mano de obra; 4) la ampliación de las desigualdades; 5) la insignificante evolución de los rendimientos de la población asalariada; 6) la degradación de los sistemas progresivos de tributación. (Gonzaga Belluzzo, 2015:123)

Este nuevo escenario (deslocalización y financiarización) profundiza la desarticulación del territorio y acelera la salida del excedente que allí se produce, sin que éste perdure en el ambiente espacial, productivo, social y cultural con posibilidad de mejorar la calidad de vida a los que allí residen. Lo que, efecto de esta atomización, conlleva a nuestro juicio un aumento de la dependencia.

4.4.1. Las teorías de la dependencia y la financiarización de la economía.

Las teorías de la dependencia se tratan, en nuestra interpretación, de una ampliación y profundización de la visión centro periferia en donde ahora se integran unidades de análisis políticas, sociológicas e históricas. No contradice el enfoque centro periferia, sino que lo enriquece y busca completarlo.

La modelización o esquema de elementos estructurales que condicionan variables sociales se subordina a muchos factores tan dinámicos como interdependientes y complejos. Si muta uno de estos, tendrá impacto sobre los demás y tendremos que re caracterizar el modelo.

Las teorías de la dependencia se originan a mediados de los años sesenta fundamentalmente en América latina, en parte como una consecuencia de los procesos de liberación colonial de los países africanos y de Asia, y de las políticas de desarrollo industrial en Latinoamérica. Las teorías de la dependencia buscaban dar un fundamento socio económico y político a la situación de subordinación en esos campos de países que

formalmente se habían independizado de sus metrópolis. El sistema capitalista internacional donde estaba inserto la periferia conllevaba la imposibilidad de desarrollo de esta última (Dos Santos, 1996)

Dentro de la estructura que organiza y reproduce la dependencia latinoamericana, esta última solo se percibe a segunda vista. El factor cultural es poderoso y ya ha "naturalizado" en la población (por mecanismos de construcción de hegemonía) prácticas que forman parte de los mismos valores deseables de la nación. El verbo "exportar" produce en todo latinoamericano una ponderación positiva por el solo hecho de la articulación del vocablo, sin que sepamos en realidad de que se trata. Cuando uno quiere ser independiente, descubre la dependencia. Si se busca el desarrollo dentro de la dependencia, la dependencia no se nota al decir de Franz Hinkelammert. Así, expoliar los recursos latinoamericanos es, desde una racionalidad instrumental determinada (la que busca organizar la obtención de la utilidad económica al corto y mediano plazo) hasta correcto. (Hinkelammert, 1996)

Recordemos que las teorías de la dependencia abandonan el enfoque de un camino único al desarrollo en donde Europa occidental y los Estados Unidos llevan la delantera. A consecuencia, lo que le quedaba realizar a la nación latinoamericana es recorrer esa ruta (en donde arranco atrasada) para alcanzar el estadio de desarrollo que obtuvieron los países del norte. Sin embargo, una visión más cuidadosa y omnicomprendiva nos indica que el subdesarrollo no es atraso. Es una manera de ser dentro de un todo sistémico al que el país subdesarrollado se integra precisamente de esta manera, siendo subdesarrollado, en un esquema que se reproduce. El subdesarrollo se retroalimenta de la manera que se posiciona en el mundo y de sí mismo. No es un desfase temporal. (Cardoso y Faletto, 1999).

La coexistencia en un mismo sistema integrado de dos polos, uno desarrollado y otro que no lo es, genera un orden simbiótico donde la existencia y dinámica de uno condiciona la existencia y dinámica del otro. Tenemos así por ejemplo el "efecto

demostración", esto es que la modernización en la vida de los habitantes de polo subdesarrollado se hará a través de pautas de consumo imitativas a las del polo desarrollado que la producción y tecnología del subdesarrollado no puede satisfacer. De allí la subordinación en la relación donde la demanda del subdesarrollado será satisfecha por la oferta del desarrollado, último que se reserva para sí el conocimiento. Por ello el país que no tiene la tecnología debe migrar su excedente al que sí la tiene, obliterando el proceso de acumulación necesario para el crecimiento productivo auto-centrado y tecnológicamente independiente. A su vez el polo desarrollado intensifica su proceso de acumulación merced a la captación del excedente que produce el polo subdesarrollado, potenciando su crecimiento tecnológico y fortaleciendo su capacidad de subordinar al otro. Tal relación dominante-subordinado es eminentemente de Poder, en donde lo económico es solo uno (no el único) de los factores que la estructuran y lo reproducen. (Cardoso y Faletto, 1999).

Las teorías de la dependencia explican que las naciones que sufren la subordinación no están afuera del capitalismo. En realidad el capitalismo no es uno solo sino que habría al menos dos. Un capitalismo central y un capitalismo dependiente. El capitalismo dependiente, en el que están enrolados los países periféricos, reproduce el capitalismo de los países centrales. Es capitalismo también, pero de una manera distinta. (Osorio, 2015)

¿Qué es lo que define como dependiente a este capitalismo periférico?

El primer elemento es la transferencia de valor. Las economías de periferia transfieren de manera estructural valor a las economías centrales, reproduciendo las condiciones de atraso y pauperización de las primeras. El capitalismo tiene elementos civilizatorios y de barbarie. Los últimos se hacen más presentes en las economías dependientes, que transfieren permanentemente valor a las centrales a través de intereses de deuda, pago de royalties, términos de intercambio, baja remuneración de trabajo y otros mecanismos. (Osorio, 2015)

Segundo elemento es la fractura en el ciclo del capital. El ciclo en su conjunto no se desarrolla en lo fundamental en la economía local, ya que la mercancía final termina dirigiéndose en lo fundamental a mercados exteriores. Es allí donde se cierra el ciclo. Se trata de economías extravertidas que buscan colocar en el mercado internacional (en realidad no la colocamos sino que los vienen a buscar) la producción que goza de ventajas comparativas estáticas, a saber agro productos y los obtenidos de la actividad minera. Por lo cual para el capitalismo vernáculo, el consumo interno es cosa secundaria. No será allí donde obtenga su ganancia. Por eso en América Latina los trabajadores son importantes como productores (aunque no cuantitativamente ya que las producciones primarias no son intensivas en mano de obra) y no como consumidores. Por ello no hay interés en que ganen buenos salarios para que consuman, algo que sería dinamizador de mercado interno. El capitalismo periférico y dependiente no está preocupado en la economía local. Y si algo les interesa, es el mercado interno de alto consumo al que no pertenece el trabajador. Por ejemplo México, es la octava economía que vende automóviles en el mundo. Pero menos del 30 por ciento de ellos quedan en México. (Osorio, 2015)

En los países centrales (aunque esto está en crisis desde la ruptura del pacto keynesiano y la internacionalización de los segmentos productivos), el capital incorpora a los trabajador al consumo. Ellos son los grandes demandantes del grueso de la producción. Y como son economías altamente productivas, las exportaciones son el remanente luego de que la población local ha consumido. Las exportaciones no se hacen a costa de reducir el consumo de la población local. Esto solo se puede lograr aplicando a la producción conocimientos aumentando la productividad. Desarrollo de la plusvalía relativa es la clave del capital empresario para incrementar su tasa de ganancia. Por el contrario, en el capitalismo dependiente se exacerba la pobreza por las interrupciones en el ciclo del capital. (Osorio 2015)

¿Por qué el capital en América Latina no puede crear condiciones para pagar mejor a los trabajadores? Porque las economías dependientes trasladan valor a los centros. Lo que obtienen los capitalistas en la periferia por plusvalía es menor que en los centros. Por eso,

lo compensan con mayor explotación. Cuando no excluyen claro está, ya que el trabajador como constituyente del mercado interno no le interesa a un capital que tiene la visión puesta en ultramar. Lo que explica también que la productividad no aumente por la vía del conocimiento. No tendría sentido que lo haga, en una economía que tiene rota su ciclo del capital del capital ya que está volcada a vender al exterior. El capital dinámico es el que vende afuera. Los trabajadores en este proyecto no cuentan sino como costo de mano de obra. La competitividad solo se puede conseguir abaratando salarios como única vía, ya que la tecnología queda excluida. (Osorio, 2015)

En este contexto, la exclusión no es solo elemento consecuencia del esquema de economías extravertidas y especializadas en productos primarios de poco valor agregado. Es también deseable por el capital que se asienta en la región tomándola como base de operaciones para el tipo de producción descripto. El trabajador que logre vender su fuerza de trabajo para servir a este orden, lo hará en condiciones de baja productividad por la escasa aplicación de tecnología y el no desarrollo del mercado interno. Un país para pocos que deja muchos afuera. Y esos muchos que quedaron excluidos son factor disuasivo y disciplinante para que el trabajador que consiguió conchabo lo acepte al precio de la super explotación. La otra opción es la intemperie.

Los patrones de reproducción de un capitalismo dependiente bosquejados ente otros autores vinculados con la CEPAL como Cardoso, Faletto, Dos Santos, Sunkel Hinkelammert, Silva Michelena ente otros, hoy siguen guardando actualidad. Pero pensamos que es necesario un re-ajuste teórico (no es propósito de este trabajo hacerlo) a la luz de esta financiarización de la economía, de los cambios geopolíticos mundiales donde han surgido nuevos centros de poder en lo político, de nuevos paradigmas de deslocalización industrial en lo productivo y por la revolución informático comunicacional en lo tecnológico.

Entendemos que esta relación bipolar (centro dinámico-periferia dependiente) es de claridad diáfana en las etapas del capitalismo comercial e industrial. Etapas que en

nuestra opinión para la periferia no son compartimentadas y excluyentes sino que son acumulativas. Cuando el capitalismo comercial la periferia sufre el vasallaje extractivo de sus materias primas. Cuando sobreviene el capitalismo industrial infunde su nueva dinámica al sistema, pero no destruye al anterior, sino que lo reconfigura y lo reordena. Así el vasallaje extractivo del capitalismo comercial continuará pero re direccionado. No obstante en ambas, la bipolaridad, sus identidades territoriales (norte sur) permanecen claras. A pesar de la transnacionalización de las compañías propia del capitalismo industrial, es ostensible en que países están las casas matrices que ordenan y donde las filiales que ejecutan.

Al decir de Carlos Vilas (Vilas, 2017) vivimos hoy en un mundo unipolar en lo militar, pero multipolar en lo económico. Asia es el desequilibrante que des-estructura la hegemonía de los EEUU. América Latina, bajo un orden dependiente, trabaja en esta etapa para pagar deudas que no podían pagarse, por ejemplo. Hoy la región sigue en esa situación dependiente y como centro de operaciones del capital financiero mundial de corto plazo, que capta los recursos del subcontinente para levárselos (Silva Michelena, 1996).

El Sudeste asiático y China en el hoy, ya también captan recursos. No se trata del flujo hacia afuera, de ese resultado negativo cuando balanceamos el debe y el haber, que es lo que caracteriza a Latinoamérica. Estas potencias (las asiáticas) conforman los actores del nuevo balance multipolar en lo económico. La hegemonía militar de los EEUU está por debajo de la capacidad de ordenar este mundo cambiante. Por eso, las formas de dependencia que vivimos anteriormente con un centro en el Atlántico Norte están cambiando. Hay una multipolaridad de varios centros de acumulación. Las instituciones de la hegemonía de la anterior hegemonía económica “estados unidos céntrica”, como el Grupo de los 7, El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, atrapados aún en el orden geo-económico de la postguerra, imponen políticas equivocadas. (Dos Santos, 1996)

El sudeste asiático le dio la razón a las teorías de la dependencia en el poner los aspectos políticos como claves del desarrollo económico. Hubo países que hicieron la

reforma agraria, como Corea y Taiwán. En Singapur, la tierra es propiedad del Estado. También se registró una integración más activa del Estado en los procesos económicos, como el fuerte apoyo a la industrialización. La distribución del ingreso fue más equilibrada. Estas condiciones políticas fueron las que en gran medida dieron paso al desarrollo económico. (Dos Santos, 1996)

Con el capitalismo financiero y su inmaterialidad simbólica como herramienta en el que se cosifica el Poder para perpetrar la acumulación por exacción financiera, las cosas se nos ponen difusas. Las materias primas siguen siendo extraídas de la periferia para llegar a puertos a ultramar en un comercio dominado y diseñado de los centros, si (capitalismo comercial, presente). Los centros dominan la tecnología para fabricar los productos industriales que consumirá la periferia y asentará en territorio de esta última a las filiales de sus trasnacionales para que realicen allí las producciones que no sean intensivas en conocimiento. Algo planeado desde los centros también (capitalismo industrial, presente).

Pero, ahora, cuando el capitalismo financiero inmaterial... ¿dónde están territorialmente hoy los centros? Ya insistiremos en varias partes de este trabajo que entendemos al Poder como necesariamente central. O sea, centro habrá también en el capitalismo financiero. Pero dada su caracterizada inmaterialidad, el compromiso de este centro con el territorio será todo lo menor que sea posible, aun hacia adentro de los países centrales.

Consideremos que según un estudio de Gabriel Zucman, la décima parte del producto bruto mundial está depositada en paraísos fiscales, en una extra territorialidad al margen de los poderes soberanos de los Estados. 7, 6 billones de dólares¹⁸. El equivalente al producto bruto de Japón y Alemania sumados. Esta “extra” territorialidad se transformará luego, según creemos, en una *meta* territorialidad. Y decimos *meta* porque

¹⁸ Suplemento económico del Diario Clarín, 8/12/2014, Buenos Aires. http://www.ieco.clarin.com/economia/billones-dolares-sumideros-paraisos-fiscales_0_1262873876.html
Consultado por internet el 2/08/2015.

entendemos que en la lógica del capitalismo financiero se está “más allá” los territorios. Dada su virtualidad, el capital financiero goza de una dinámica en el espacio y el tiempo veloz y ágil frente a al arraigo y la lentitud de las instituciones clásicas que regulan la vida social organizada. Por eso puede burlarlas, usarlas, condicionarlas, parasitarlas y cooptarlas. Al desplazarse, aparecer y desaparecer con tanta versatilidad, el capital financiero puede concentrar masa crítica en el momento y lugar indicado para que su Poder sea avasallante y no encuentre oposición. Y luego de quebrar acaso la resistencia que se le hubiere presentado, fugar como si nada cumplido que fuera su propósito.

Gráfico 4 : Nueva gravitación en la apropiación del excedente.



Elaboración propia.

En el Gráfico 4 pretendemos expresar que, si bien hay una migración de excedente de los países periféricos hacia el territorio de los países centrales, estos a su vez migran excedente (del producido en el propio territorio y del captado de los países periféricos) a instancias *meta* territoriales como son las guaridas fiscales o la institucionalidad financiera virtual que no se expresa en la materialidad territorial.

Un ejemplo de esto que señalamos es la dinámica virtual y *meta* territorial de los mecanismos exacción denominados fondos buitres. Estas entidades materialmente no producen absolutamente nada, no prestan ningún servicio a nadie ni han desarrollado

inversión alguna. Domiciliados en paraísos fiscales, se dedican a comprar títulos de deuda en cesación de pagos de empresas privadas y de Estados soberanos a un precio que lógicamente es una ínfima parte del nominal del título que ya estaba impago. Una vez comprado el título, se dedican a entablar demandas judiciales en los tribunales competentes fijados para entender en caso de conflictos, pero reclamando el total de la deuda según el valor nominal consignado en el título, más los intereses devengados. Así desarrollan una actividad que sin producir nada les produce un retorno de a cinco a diez veces el capital invertido¹⁹.

El ejemplo de esta operatoria nos sirve para ilustrar como una entidad diminuta relativamente, gracias a su organización, puede imponerse a un Estado soberano nacional (el emisor de la deuda) y usar las instituciones de otro Estado soberano (el país donde tienen asiento los tribunales que entienden en el conflicto) manipulándolos a su favor. Porque en este andar, los fondos buitres contrataran lobistas profesionales, formadores de opinión y medios de comunicación para torcer a su conveniencia la voluntad de jueces y funcionarios de varios Estados, incluso hasta presidentes y altos magistrados judiciales que resultan cooptados. Cuando uno se adentra en la temática, es sorprendente ver la parcialidad y la irrazonabilidad ostensible de resoluciones judiciales, el silenciamiento y hasta descarte de doctrinas y principios generales del Derecho universalmente reconocidos para favorecer arbitrariamente una operatoria lucrativa de privada de naturaleza usuraria y éticamente reprochable. Sin embargo, la maquinaria institucional pública de un Estado soberano económicamente desarrollado puede ser manipulada en desmedro de las normas y principios que deberían regularla, y arrojadas así cooptadas contra otro Estado soberano.

¹⁹Ver el caso argentino de los Juicios NML Capital y otros versus República Argentina, en Ortega Javier, “Juicios Colombrinos” <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/43-9301-2016-04-30.html>, 30 de abril de 2016; “Un Estado que se subordina”, <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-295661-2016-03-29.html>, 29 de marzo de 2016; “Riesgo del Pago buitre”, <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-9205-2016-03-20.html>, 20 de marzo de 2016; “Seguridad Jurídica”, <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-249384-2014-06-25.html>, 25 de junio de 2014; “Justicia norteamericana, incubadora de buitres”, <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-239972-2014-02-17.html>, 17 Febrero de 2014, todas del diario Página 12, Buenos Aires, Argentina. Consultado por internet el 4 de abril de 2016.

El interés privado de una entidad nimia puede imponerse al interés público de dos Estados nación. Así lo ilustra el caso de los juicios de NML Capital Ltd vs República Argentina por ante los tribunales del distrito sur de Nueva York. El excedente capturado no termina (al menos en principio) en el país cuyos tribunales de justicia fueron utilizados para posibilitar y legitimar la exacción, sino en una guarida fiscal²⁰.

La situación de subdesarrollo conlleva desde el punto de vista social una forma de dominación. Por ello, la noción del subdesarrollo (noción económica) debe complementarse con la dimensión periférica (noción económica política) y con la de dependencia (noción económica, social y política) del país que analicemos. El modo de integración de este país al mercado internacional conllevará una configuración de sus grupos sociales internos, entre si y con los grupos de otros países. Este plexo relacional y el complejo de fuerzas que allí juegan, todo condicionado por variables externas, será el ámbito en donde se formarán y evolucionarán nuestros grupos sociales latinoamericanos. De allí que carezcamos de una burguesía con visión y vocación de acumulación autónoma, variable indispensable para el surgimiento de un capitalismo con visos de independencia y de inclusión de otros actores sociales. Esto porque quienes conducen el proceso capitalista vernáculo se formaron como clase dominante al calor de la dependencia. Y es ella la que le garantiza su preminencia interna (Aldo Ferrer, 2000) (Cardoso y Faletto 1999).

Osvaldo Sunkel señala que:

...es conveniente reconocer desde el comienzo que el sistema económico internacional, como cualquier otro sistema social, es simultáneamente un sistema de poder, un sistema de dominación-dependencia, que ha favorecido en forma sistemática el desarrollo de los países hoy desarrollados y el subdesarrollo de los países actualmente subdesarrollados. Este sistema internacional ha pasado históricamente por diversas fases, que son las del mercantilismo, el liberalismo y la actual, que llamaremos neo-mercantilismo, en las cuales

²⁰ Para profundizar en esta cuestión ver (Kupelian, R. y M. S. Rivas, 2014).

han ido cambiando tanto el centro hegemónico principal como la naturaleza de sus formas de dominación (CEPAL 1998:530)

El autor citado supra desarrolla el concepto de CONTRA (Conglomerado Transnacional) que funciona como un complejo de actividades integradas del poder económico que abarca y trasciende a un gran número de países, pero siempre conformando un solo sistema de decisiones. En la lógica de este conglomerado, cuando un capital ingresa al territorio de un Estado nación, lo será claramente para llevarse más de lo que deja. Ya Sunkel habla lúcidamente de la cuestión de la actividad intra-firma que posibilitaba todo un aparato de migración de excedente corporizado en remesas, remisión de utilidades a casa matriz, los intereses en pago de auto-préstamos, las asistencias técnicas aparentes que debían solventarse y la manipulación de precios de transferencia. Frente a tamaño complejo extractivo auto conformado y semi-cerrado, las posibilidades de los Estados para controlarlos y regular las otras variables productivas y distributivas se veían menguadas.

La hipótesis de Sunkel que compartimos (y que en el estudio realizado de la actividad de la transnacional Cargill en la Argentina) es que la integración con este tipo de grandes transnacionales refuerza el subdesarrollo cultural, político social y económico, ahondando la dependencia y desarticulación interna.

Siendo las teorías de la dependencia un excelente marco teórico para analizar el comportamiento y evolución de la actividad de las empresas transnacionales, requieren el enfoque de una re actualización a la luz de la financiarización de la economía, la que en su faz virtual acelera y consolida lo que por nuestra parte hemos dado en llamar los mecanismos de acumulación por exacción financiera. Mecanismos que en este caso, se integra y adicionan con todos los anunciados por los teóricos de la dependencia (Dos Santos, 1970) (Furtado, 1964) para minar las posibilidades de acumulación en las economías periféricas. Determinando casi la imposibilidad del surgimiento de un

capitalismo que provea a un desarrollo económico auto centrado, diversificado y con visos de redistribución inclusiva.

La cuestión de las guaridas fiscales introduce un rasgo que es constitutivo de cómo funciona el capitalismo financiero actual, en su paradigma de migración de los excedentes, constitutivo de una estructura de dependencia que sujeta a los países periféricos. Lo que es acorde a lo teorizado por Cardoso y Faletto en su Dependencia y Desarrollo en América Latina. No obstante, con la financiarización de la economía mundial, tal dependencia no se daría ahora tan esquemáticamente en desmedro de los países periféricos y a favor de los países centrales. Los damnificados de esta estructura continúan siendo en primer término los países de la periferia sí, pero también en menor medida los países centrales frente a los manejos de los sujetos transnacionalizados de la cúpula de las finanzas globales.

Los Estados centrales y sus minorías dominantes tienen un rol activo y son seguramente beneficiados de esta forma de dependencia. Pero las mayorías trabajadoras de estos Estados, más desde la ruptura del pacto keynesiano, a veces resultan damnificados por la autonomía y capacidad de condicionamiento e imposición (frente a las soberanías estatales) con que cuentan los sujetos de las finanzas transnacionales. En esta nueva dependencia es relevante el rol de las guaridas fiscales.

Nos estamos basando para estas apreciaciones en parte en el enfoque de Ronen Palan en su “The New Dependency Theory”²¹. El autor sostiene que la crisis comenzada en el año 2007 puso en evidencia cómo juega el mercado de capitales, extrayendo el excedente de los países pobres que han continuado fluyendo hacia los países ricos, pero con la diferencia que ahora estos flujos no quedarían atrapados en la red de los países desarrollados, sino que quedarían en las redes abstractas. Y si recalcan en algún lugar, lo sería en las guaridas fiscales.

²¹ http://www.newleftproject.org/index.php/site/article_comments/the_new_dependency_theory, consultado en Internet el 23/03/2015.

“ First, the net flow of capital is not necessarily transferred to or invested in the developed world. Rather, the transfer of financial resources from developing countries joins a large pool of capital registered in offshore locations. Second, there is evidence that developed countries are subject to net external outflow of capital as well. In contrast to old dependency theory, the new theory suggests that capital transfers do not necessarily operate on a regional or intra-national basis; rather, wholesale global financial markets have emerged as gigantic re-distributive machines that play a key role in the continuing and growing gap between rich and poor world-wide.” (Palen, 2012)

En los países desarrollados los perjuicios están en la inequidad tributaria. Los capitales “no aterrizados” en suelo nacional de las corporaciones no tributan, mientras que los ciudadanos continúan haciéndolo. En los países no desarrollados el problema se agrava por el deterioro de la gobernabilidad y falta de capital para inversiones básicas de desarrollo. En todos los casos, esto deviene en mayor poder específico de las minorías que manejan el mercado financiero para independizarse de tener que negociar con la sociedad civil y el Estado, dañando correlativamente la institucionalidad financiera nacional.

¿Qué nos puede aportar el enfoque de las teorías de la dependencia hoy? El capital periférico se ha tornado mucho más agresivo respecto al trabajador cuyo salario no se ha recuperado desde la Industrialización por Sustitución de Importaciones.

Para la activación del mercado interno que integre al trabajador no es solo necesario políticas que aumente su nivel de ingreso para reactivar el consumo. La activación del mercado interno es impensable sin una revolución industrial en la región. China y el sudeste asiático la hicieron en los últimos 30 años. Parte de ese crecimiento de estos países fue lo que ocasiono la explosión exportadora que benefició a nuestro subcontinente hasta el 2008 con la caída de la Lehman Brothers y la retracción del comercio de internacional, que es justamente el ámbito donde actúa el capitalismo periférico. Para que se vea las limitaciones de este esquema respecto a nuestras posibilidades de desarrollo, entendamos que yendo mal las cosas como ahora, con el comercio internacional retraído, el capitalismo

periférico exportador dependiente padece por lógica. Pero cuando el comercio internacional está en alza, como antes del 2008 por efecto del crecimiento asiático entre otros, el capital periférico ganó como nunca pero... ¿Dónde fue a parar ese excedente entonces? Tampoco lo encontraremos en el territorio. Ya se transfirió fuera de él. (Osorio 2015).

Lo considerado hasta acá se justifica en que entendemos que hemos individualizado un caso concreto en donde se opera esa transferencia de excedente fuera del territorio. Ese caso es el desempeño de Cargill en la Argentina.

5. La Argentina: diferentes modelos de crecimiento y sectores hegemónicos²².

En el siglo XV, el crecimiento económico de Europa en lo que hace a sus relaciones con otros pueblos del mundo se cimentaba en dos operatorias: la desposesión por la fuerza de las riquezas de los últimos o, cuando esto no era posible, el comercio. Por ende, la expansión de las zonas geográficas donde los europeos pudieran realizar su actividad de comercio (o despojo) era vital para la acumulación de riquezas.

El descubrimiento de los yacimientos de oro y plata de América, el exterminio, la esclavización y el sepultamiento en las minas de la población aborígen, el comienzo de la conquista y el saqueo de las Indias Orientales, la conversión del continente africano en cazadero de esclavos negros: tales son los hechos que señalan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos representan otros tantos factores fundamentales en el movimiento de la acumulación originaria. Tras ellos, pisando sus huellas, viene la guerra comercial de las naciones europeas, con el planeta entero por escenario. (Marx, 1973:461)

El descubrimiento de América vino a resolver el problema para la continuidad de la expansión económica europea, ya que esta se había frenado hacia el oriente por los poderosos turcos que controlaban el Asia Menor y el Mediterráneo Oriental. América compensó (con creces) entonces en el occidente lo que no se podía avanzar en oriente.

Dada la superioridad tecnológica europea (en lo que hace al manejo de los recursos de la violencia organizada) respecto a los indígenas americanos, el despojo por la fuerza en el nuevo mundo fue la vía elegida para acrecentar las riquezas de Europa.

²² Para describir las etapas económico institucionales de la Argentina utilizaremos la clasificación y datos dados por Aldo Ferrer (Ferrer; 2000)

En este temperamento, una España ávida de acumulación de metales preciosos (consecuente con concepciones mercantilistas) organiza en América un sistema extractivo del oro y la plata. Dicho sistema funcionaba bajo dirección de españoles pero sustentado en el trabajo servil al que era sometido por la fuerza la población indígena. Con respecto a los recursos de tierra fértil que poseía América, estos no fueron de interés ya que España era de por sí agrícola, además de que (con la tecnología disponible en ese entonces) el transporte resultaba excesivamente oneroso para toda riqueza que no redundara en ganancias rápidas y extraordinarias como las que proporcionaban el oro y la plata. (Galeano, 2000)

En un contexto de un sistema extractivo orientado a la depredación de riquezas metalíferas, el actual territorio argentino que no las poseía no ofrecía por ende mayores atractivos a la metrópoli española.

No obstante actividades secundarias respecto a la explotación metalífera como lo era el azúcar, los cultivos tropicales, las especias, las pieles, los tejidos y los productos de mar cobran alguna gravitación en el mercado doméstico americano para abastecer a población local con capacidad de consumo y ya adscritos a una racionalidad capitalista incipiente. Surge entonces un tipo de economía cerrada, ya que los costos de transporte dificultaban la exportación a Europa de otros productos que no sean metales y piedras preciosas.

El mercado local americano era muy limitado ya que se reducía a la población europea compuesta por funcionarios, comerciantes, capitulares y el clero, únicos que podían realizar intercambios ya que la mayoría indígena se encontraba fuera del sistema y en condiciones de esclavitud. (Ferrer, 2000)

5.1. Economías regionales de subsistencia.

La entrada de los españoles al Cuzco en 1534 concluye la conquista del Imperio Inca o Tahuantinsuyo. El Virreinato del Perú se constituye en 1542 con su capital en Lima,

y será esta y aquel el epicentro político administrativo de la ocupación hispánica en la Sudamérica. No obstante, el brío económico que moldearía la expansión hispana y el carácter de su tejido relacional vendría de otra ciudad del Virreinato: El Potosí.

La economía colonial organizada en torno a la minería destacó la producción de plata tras el descubrimiento del cerro Rico de las minas de Potosí en 1545. Las rentas producidas por la minería alcanzaron sumas elevadas y en derredor de la zona se comenzaron a buscar vías de comunicación y a fundar ciudades. ¿Cuáles eran los objetivos? No era la otro que la consolidación de la dominación de la opulenta área, el garantizar el abastecimiento de materiales y mano de obra para la continuación de la explotación minera, la apertura de rutas para el transporte, la comercialización de las riquezas metalíferas extraídas y la organización de la defensa ante posibles invasiones de otras potencias europeas. Esto explica la consolidación del dominio español en lo que es el actual territorio argentino (donde no se había encontrado oro) con el objetivo de trazar caminos que comunicaran el Virreinato del Perú con el atlántico y el pacífico. El río que se supuso sería la gran vía de comunicación con el Potosí (Río de la Plata) es el que da nombre a nuestro país²³. (Ferrer, 2000) (Floria y García, 2010)

Los conquistadores ya habían pasado por el actual noroeste argentino. Procedente del Perú, Diego de Almagro en 1536 atravesó la región del Tucumán en lo que se conoció como la primera entrada. En 1542 pasó por allí también Diego de Rojas, todos siempre guiados por ese metalífero espíritu que caracterizaba a los conquistadores.

El origen de las corrientes conquistadoras tuvo el efecto de determinar la orientación, relacionamiento y vinculaciones de las regiones (y las ciudades que en ellas se fundaban). Mientras en la zona del Río de la Plata a ultramar se miraba a España y Europa, el Cuyo de Mendoza (fundada en 1561) y San Juan (fundada en 1562) se miraba Chile. En la región del Tucumán, Santiago del Estero (fundada en 1553) San Miguel de Tucumán

²³ *Argentina* (viene de la palabra "*argentum*", que en el idioma *latín* significa plata) y quiere decir "país de la plata".

(fundada en 1565) y Córdoba (fundada en 1573) se orientaron hacia el Perú. (Ferrer 2000) (Floria y García, 2010)

La real Cédula de Felipe II (1564) designó con el nombre de Gobernación de Tucumán a la zona integrada por las actuales provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, Santiago del Estero, Córdoba y la Rioja. La región quedaba bajo la jurisdicción político administrativa del Virreinato del Perú. El 31 de mayo de 1565 en el sitio llamado Ibatín se funda San Miguel de Tucumán. Acosada por las inundaciones constantes, fiebres palúdicas pero por sobre todo por su lejanía con la traza del Camino de Perú la ciudad se traslada e 1685 al lugar que actualmente ocupa.

Siendo el Potosí el centro económico de la América del Sur española, su proximidad con éste le otorga a la región de Tucumán cierta importancia en aquellos tiempos. Así Tucumán se dedicaba a producir lo que los habitantes de la ciudad minera necesitaban, como telas, ropa, calzado, velas, herramientas, alimentos no perecederos y la explotación de la crianza de mulas, entre otras actividades.

Por el contrario, la región de la llanura pampeana, paranaense y sus ciudades (Buenos Aires- fundada 1580, Santa Fe –fundada en 1573-, Corrientes y Paraná –fundadas en 1558) no tuvieron demasiada gravitación económica para España. Su población local se abastecía produciendo lo que la tierra le permitía y consiguiendo productos elaborados por medio del contrabando con Inglaterra, Francia, Portugal y Holanda a través del puerto de Buenos Aires sobre todo. Sin riquezas metalíferas, esta región se abocó entonces casi a una economía de autoconsumo.

Esquemmatizando, podemos interpretar entonces la existencia de tres regiones (Llanuras pampeana-paranaense, Cuyo y Tucumán) cerradas y autosuficientes, sin que ninguna surja como centro dinámico que subordinara a otras en calidad de satélites como ocurriría más tarde (Ferrer, 2000).

Se puede afirmar que durante los Siglos XV, XVI y XVII no hubo en el territorio argentino actividad productiva relevante vinculada al comercio exterior, que era el factor dinámico en la estructura económica de la época. Frente a este quietismo, la región del Tucumán (entonces comprendida por la actuales provincias de Jujuy, Salta, Santiago del Estero, Catamarca, Córdoba, la Rioja parte de Chaco y Tucumán) experimentaba un relativo adelantamiento gracias a su cercanía geográfica que le permitía vincularse al centro productor exportador metalífero más importante de Sudamérica, el Alto Perú. (Ferrer, 2000)

No obstante, este orden de cosas sufriría un abrupto quiebre del que tal vez la zona del Noroeste aún no ha podido recuperarse en lo que hace a su integración geo-económica regional. La amenaza que implicaba la creciente presencia portuguesa y británica en la zona del Río de la Plata lleva a España a plantear la necesidad de una reorganización que provea a una presencia más activa y poderosa en aquella zona en donde se estaba registrando el peligro de penetración luso británica. (Floria y García, 2010)

5.2. La etapa de Transición.

Motivado en la creciente amenaza de una penetración anglo portuguesa en sus dominios, el soberano de España, Carlos III, procedió a una re-configuración territorial-político-administrativa de la Sudamérica hispánica, misma que se llevó a cabo en el siglo XVIII. Esta disminuyó la importancia del virreinato peruano, que perdió una gran parte de su espacio y de su capacidad comercial. (Floria y García, 2010)

Por la real cédula del 1º de agosto de 1776 se creó el Virreinato del Río de la Plata con la intención de robustecer el área frente al expansionismo portugués que venía en la dirección de la ciudad de Colonia, en el actual Uruguay. El nuevo virreinato supuso la pérdida de la explotación de las importantes minas de Potosí por parte del Perú (que ya evidenciaban agotamiento en sus recursos) pasando a integrarse estas a la jurisdicción platina.

El Virreinato del Río de la Plata tendría su capital en Buenos Aires, ahora considerado puerto estratégico, y quedaría integrado (en división administrativa posterior) por las gobernaciones-intendencias de Buenos Aires, Paraguay, Córdoba del Tucumán, Salta del Tucumán, La Paz, Charcas, Cochabamba y Potosí, más cuatro gobernaciones que fueron Montevideo, los pueblos de las misiones guaraníes, y los de las provincias de Moxos y Chiquitos. Luego se le adicionará la de Puno, aunque esta sería reintegrada a Perú posteriormente.

El virrey Cevallos estableció el 6 de septiembre de 1777 la libertad de comercio que vino a destruir el monopolio que en el intercambio con Europa ejercían los comerciantes del Perú y Chile. Lo que aprovechó a la economía porteña. Esto se complementó con el Real Decreto del 2 de febrero de 1778 que era parte de las reformas borbónicas en pro de liberalizar el comercio. El mencionado decreto abría los puertos de América al tráfico directo con los peninsulares. A su vez, el Reglamento de Aranceles Reales para el comercio libre de España e Indias, del 12 de octubre de 1778, amplió la libertad de comercio a trece puertos en la península, Baleares y Canarias, y a veinticinco puertos en América. (Tau Anzoateguá y Martire, 2005)

Estas medidas reportaron beneficios para la zona de la cuenca del Río de la Plata, elevando las riquezas de la ciudad de Buenos Aires (misma que ya dominaba las corrientes mercantiles) iniciándose el proceso de decadencia de las industrias del interior (la de Tucumán entre ellas) desprovistas del proteccionismo que las amparó cuando los Austria, y de los beneficios de su cercanía con el Potosí y otros yacimientos del Perú que evidenciaban ya el colapso de sus riquezas metalíferas.

Así comenzaron a cristalizarse esas inmensas asimetrías que separan a la portuaria Buenos Aires de las mediterráneas provincias. Pero habría más. Estas diferencias se potenciarían por la constitución de dos tipos de sociedades distintas.

Desde su segunda fundación por Juan de Garay el 11 de junio de 1580 Buenos Aires adquirió prontamente los rasgos de un puerto de ultramar. Ubicada en una región de escasa población autóctona y sin recursos metalíferos, la creación de riquezas de los españoles que allí se asentaron dependió de la explotación del ganado cimarrón, la labranza y el genio creativo de una minoría dominante local (constituida por comerciantes) para aprovechar las ventajas de su situación portuaria (contrabando). A pesar de ser puerto, regía por aquellas épocas una prohibición para intercambiar con el fin de defender a los comerciantes peruanos, prohibición que luego sería levantada como vimos y que profundizó el avance económico relativo en el que Buenos Aires comenzó a aventajar a otras regiones. (García Hamilton, 1990)

En las regiones extra-paranaenses del actual territorio argentino, si bien tampoco había oro ni plata, no se tenía obviamente salida al mar. Pero sí estaba habitada por población autóctona. La variable crítica entonces, para decidir que vecino español era rico y cual no lo era, la constituyó el número de indios que se tenían explotados bajo el régimen de la encomienda²⁴. (Galasso, 2011). El trato propinado a los nativos era de aquel estilo del que supo documentar Fray Bartolomé de las Casas. Este tipo de organización económica basada en una explotación de rasgos esclavistas prefiguró una sociedad señorial que potenció las características que ya traían los conquistadores que llegaban a América, procedentes de la tardíamente medieval España de la reconquista. Junto a ellos, todo un bagaje cultural dotado de valores como la estratificación estamental, el culto al valor militar, el fanatismo religioso como legitimador de la aniquilación del “otro” y el desapego por el trabajo manual considerado como quehaceres de quienes que ostentan una condición social inferior²⁵. (García Hamilton, 1990)

²⁴ A través de la encomienda, el español (encomendero) recibía a un grupo de indígenas para ser afectados al trabajo en su provecho, con obligación de alimentarlos, vestirlos e instruirlos en la fe católica. Numerosas ordenanzas españolas legislaron respecto a esta institución, tratando de delimitar derechos y obligaciones de indios y encomenderos. Pero en la práctica, los últimos disponían arbitrariamente sobre los primeros plasmando (sin apego a la ley) situaciones de dura explotación. Respecto a la normativa española orientada a mitigar este orden de cosas (Leyes de Burgos, Leyes Nuevas, etc.), se configuró la modalidad de obediencia a la ley, por parte de los peninsulares en América, sintetizada por el adagio: “se acata... pero no se cumple”.

²⁵ Para ampliar esta visión ver la obra de García Hamilton. (García Hamilton 1990)

La economía colonial de la región extra-paranaense se basó en la explotación de la madera, la cría de mulas y ganado vacuno, el cultivo de trigo, maíz, lino, algodón y frutales. Mano de obra para llevar adelante este tipo de explotación la proporcionaba la población indígena repartida casi íntegramente en encomiendas. La minoría dominante la constituían los españoles y sus descendientes criollos que poseían encomiendas y que, junto con los comerciantes, desempeñaban cargos públicos. (García Hamilton, 1990) (Ferrer, 2000)

La independencia: división de aguas.

El puerto de Buenos Aires era el intermediario natural del comercio que va creciendo, lo que le da un control político del proceso y catapultó a la incipiente burguesía porteña (vinculada al comercio exterior) a un lugar de privilegio en la escena virreinal. La burguesía porteña prosperaba en consonancia con la exportación de las producciones obtenidas del ganado (cueros, sebos y tasajos) abundante en la zona pampeana y cuyas utilidades ésta acaparaba, primero por el derecho de vaquerías, luego por la apropiación de la tierra o por la actividad de intermediación comercial. Así el ganado se iba solidificando lentamente como alternativa de producción exportable que proporcionaba beneficios que permitían solventar un consumo que, a su vez, era abastecido con productos importados que llegaban al puerto. Puerto único en importancia en la región. Como corolario y en lo que al sector público se refiere, éste se hacía de los fructuosos recursos aduaneros que el creciente tráfico comercial le deparaba. (Ferre, 2000) (Rapoport, 2008)

Es natural entonces que el libre comercio sea la bandera a defender por la minoría dominante porteña. Así Buenos Aires definía una sólida vocación comercial, ultramarina y librecambista respecto a potencias Europeas con especial mención de Inglaterra. (Galasso, 2011).

La revolución consolidará este papel protagónico de Buenos Aires y el librecambio, como objetivo de su burguesía se confundirá con los ideales mismos del movimiento de

Mayo. En esta lógica, la aduana se robustecerá como instrumento formidable de recaudación en vez de configurar una herramienta fiscal de promoción de una industria incipiente y precaria ubicada en el interior que a los porteños les resultaba distante. La aduana proporcionaba el 90 por ciento de los ingresos fiscales a Buenos Aires y al fin y al cabo eso era lo que contaba. (Ferrer 2000) (Galasso, 2011)

Esta Buenos Aires era una parte de la futura Argentina. La otra parte estaba constituida por el interior, liderado por burguesías de escaso ímpetu innovador ya que fundaban su poderío económico en la continuación del modo de explotación agrícola que conocían desde la época de la colonia, y que no había variado demasiado en la independencia. Siendo este tipo de actividad el que garantizaba su preeminencia, la conservación del modo de vida colonial se transformó en un propósito de preservación de hegemonía. (García Hamilton, 1990) (Alberdi, 2000).

Estas oligarquías provinciales tenedoras de la tierra (y que eran las que debían conducir a la organización del nuevo Estado junto a la élite porteña) se encontraban arraigadas entonces al estado de cosas vigentes en sus propias comarcas, acreciendo sus fortunas, detentando el poder político y usufructuando el trabajo de un conglomerado de criollos, indios y mestizos al que subordinaban con rasgos paternalistas.

Sin embargo las clases dirigentes provincianas llevaban la peor parte en una preservación del *status quo*. Ellas no gozaban de las ventajas del tráfico comercial portuario. Tampoco podían exportar sus magras producciones, por una parte porque las mismas estaban destinadas al autoabastecimiento como se dijo, y por otra porque tampoco hubieran podido competir con los productos importados mejores en precio y calidad que llegaban a Buenos Aires. Además, el sector público en las provincias era anémico en recursos respecto al fisco porteño. Claro, no se contaba con los recursos aduaneros del tráfico portuario casi monopolístico de Buenos Aires. Porque Buenos Aires era librecambista en lo que a su puerto se refería, pero vedaba a las provincias del litoral la posibilidad de libre navegabilidad de los ríos tratando de mantenerse como puerto exclusivo y excluyente.

De la mano de intereses divergentes, unos corporizados por las burguesías de Buenos Aires, otros corporizados por las burguesías del Interior, van definiéndose dos concepciones de país que nos acompañan hasta hoy. Una librecambista a ultranza, con la mirada puesta afuera y que responde a una visión de país chico. La otra proteccionista, con la mirada puesta adentro, que responde a una visión de país grande. (Galasso, 2011).

Para la realización de la primera concepción no se requiere de la movilización el potencial interno del país. Con lo que hay alcanza.

Para la realización de la segunda, si. Hay que despertar energías y capacidades que están ociosas, como crear otras tantas nuevas. Es acá en donde aparece el problema ínsito de la segunda concepción de país. De ese proceso revulsivo que es estimular la acción de energías y capacidades aletargadas como así también la creación de nuevas, pueden surgir (van a surgir) flamantes actores con poder que inevitablemente disputarán la hegemonía de los sectores privilegiados. De allí la falta de voluntad política de los últimos para promover la expansión del potencial interno (Ferrer, 2000).

Sería un error inconmensurable también el atribuir la primera concepción a porteños y la segunda a provincianos. Si bien la primera concepción es funcional a Buenos Aires, este ideario ha sido trasvasado en gran parte a la dirigencia provinciana que (influida tal vez por la contemplación de la prosperidad porteña) lo adoptó por imitación. Un caso de mimesis no reflexiva. (Toynbee, 1974). Porque este ideario no es compatible con los intereses del interior.

En la expansión de la zona pampeana con cabeza en Buenos Aires todavía faltaría lo mejor para que esta rica área despliegue aún más sus posibilidades. Los factores que la limitaban eran la insuficiente expansión y especialización del mercado internacional, la falta de desarrollo tecnológico para abaratar el transporte y la posibilidad de conservación de alimentos para exportar. La profundización de la revolución industrial con su carga de

división internacional de trabajo, las mejoras en el transporte ferroviario y marítimo y el frigorífico vendrían a zanjar estas limitantes. (Floria y García, 2010). Estamos ya en la etapa del modelo primario agro-exportador.

5.3. Auge y crisis del modelo primario exportador.

Para Aldo Ferrer la incorporación de la producción de la llanura pampeana al circuito de comercio mundial puede interpretarse como un episodio de la expansión económica británica (Ferrer, 2000).

Las ventajas comparativas naturales y estáticas²⁶ de la pampa húmeda (esto es su extensión y fertilidad) para integrarse exitosamente al mundo como productora de alimentos no hubieran servido de mucho si no se conjugaba con otros cuatro elementos que surgieron en la segunda mitad del siglo XIX. Estos elementos son hábilmente aprovechados y canalizados por las élites dirigentes de la Argentina y son:

- La mejora en las tecnologías de transporte y conservación de alimentos que hacen susceptible de exportación con destino a Europa de la producción agropecuaria pampeana.
- Flujo internacional de capitales que permitía realizar cuantiosas inversiones extranjeras en la pampa húmeda lo que permitiría potenciar la productividad de la región y adecuarla a los estándares de consumo europeo.
- Las migraciones. La llegada de inmigrantes a la Argentina durante este periodo aportó a la despoblada zona la mano de obra necesaria para posibilitar la explotación de sus recursos.
- El incremento del comercio mundial bajo una creciente especialización en donde se van delineado el rol a cumplir por los países centrales, quienes se erigen en productores de bienes industriales y demandantes de materias primas, y países

²⁶ Ventajas económicas que ya vienen dadas por la naturaleza, en donde la intervención del talento humano no es la variable crítica

periféricos, quienes se especializan en la producción de materias primas y demandantes de productos industriales.

Con estos factores en juego, las más de 60 millones de hectáreas de tierras fértiles de las pampas se potencian y especializan en producción ganadera agrícola aptas para satisfacer el consumo europeo a través de exportaciones a este último mercado. Así la Argentina ingresa al mundo en calidad de abastecedora de alimentos. Y particularmente se integra a un Reino Unido (ya lanzado a la especialización industrial) que detentaba la indiscutida posición de primera potencia del orbe. Se calcula que el 40 por ciento de la inversión extranjera directa mundial durante esta época era de procedencia británica. Solo durante el año 1889, la mitad de esas inversiones se destinaron a la Argentina. (Ferrer, 2000)

La idea de progreso en el campo social junto a la fe en los avances del capitalismo industrial genera una visión optimista del futuro humano.

Esta visión, propia del positivismo requiere para su realización eliminar los obstáculos que, para los hombres del '80, son principalmente la tradición tanto indígena como hispánica y la falta de educación al estilo europeo. (Pigna, 2010)

Entendemos que nunca en la historia de nuestro país se configuró una minoría dominante (más allá de compartir sus postulados o no) con la coherencia intelectual, cohesión operativa y recursos de poder como la de este periodo. Intelectuales, propietarios de los recursos económicos y dirigencia política se vinculaban todos a un mismo sector social (propietarios agro-exportadores) y estaban de acuerdo en el rumbo que había que darle al país. Era corriente en esta etapa que una misma persona pudiera alternar durante su vida en los roles descritos y desempeñarse simultánea o sucesivamente como integrante de la alta burguesía rural, intelectual y hombre de Estado. El grupo social dominante, aliado económicamente y altamente identificado con un ideario liberal pro británico no tenía en

los hechos oposición de fuste en ningún otro grupo integrante de la sociedad Argentina. Su hegemonía para dirigir la marcha de los negocios de país era indiscutida. Es lo que traería problemas cuando el escenario mundial comenzó a virar de rumbo.

Fueron discípulos del pensamiento de Juan Bautista Alberdi y Herbert Spencer. Para Juan B. Alberdi (1818-84), consolidada definitivamente la unidad del país, había que "civilizarlo", y los dos pilares básicos del desarrollo eran para éste y sus discípulos ideológicos, la mano de obra y el capital extranjero. Los hombres del 80, esencialmente políticos y no teóricos, hicieron suyos estos postulados que, prácticamente eran los que habían dominado los últimos veinte años.(...)

El grupo dirigente del '80 adhiere al liberalismo económico pero practica un claro conservadurismo político reservándose el manejo de los mecanismos del poder al considerarse los únicos aptos para detentarlo. (Pigna, 2010)

Las utilidades que arrojó esta explotación económica en el modelo agro exportador quedaron en manos de este sector social muy cerrado, no siendo volcado al progreso tecnológico, lo que rezagó al mismo agro e impidió un desarrollo industrial diversificado y competitivo²⁷. La distribución equitativa de riquezas entre la población era por lo demás un concepto extraño. Al no existir otros grupos con poder equiparable: ¿quién podría luchar por una redistribución de riquezas?

Siendo la propiedad rural vital para establecer las relaciones de poder de este modelo agro-exportador, el reparto originario de la propiedad de la tierra fue el gran condicionante del mismo. Gran parte de las tierras cultivables fueron ganadas a los indios cuando a conquista del desierto en un esfuerzo solventado por el Estado, para luego ser repartidas entre pocos propietarios privados. Entre 1876 y 1903 se calcula que el Estado

²⁷ Por diversificación entendemos no atar la suerte de la producción a un solo rubro. Por competitivo se entiende la intervención del talento del hombre en provecho de sofisticar y optimizar la producción con independencia de factores naturales dados.

vendió por precios irrisorios o directamente entrego gratuitamente 41 millones de hectáreas a 1.843 personas. El régimen de tenencia de tierras resultante deviene en concentrado. El 1 por ciento de la población era propietaria del 70 por ciento de las tierras explotables. Esto impulsa a una productividad de tipo extensiva (actividades rurales que para su desarrollo ocupan grandes parcelas) dejando de lado por innecesaria (desde el punto de vista del propietario latifundista) la incorporación de tecnología para elevar el rendimiento por hectárea explotada.

Este régimen concentrado de la propiedad rural no sufre modificaciones ni paliativos durante la inmigración. De este modo, el campo no pudo absorber las corrientes que llegan al país al estárseles vedadas las posibilidades de que ellas accedan a la propiedad rural. Por ello, solo el 25 por ciento de los inmigrantes entonces se asienta en el campo mientras el 75 por ciento se quedará en las urbes donde arribaron y de las que no se trasladarían por falta de incentivos. La principal, la ciudad de Buenos Aires ... Por otra parte, las utilidades que los grandes propietarios no necesitaban invertir para aumentar los rendimientos de sus heredades, las gastaban en consumos suntuario de productos, o en construcciones en la ciudad de...Buenos Aires. (Ferrer, 2000) (Rapoport, 2008)

Este modelo de crecimiento hacia afuera y dependiente de una metrópoli externa ocasionaba una desarticulación del mercado interno en función de intereses exógenos, en este caso los Reino Unido, desde donde fluían demanda y capitales que corporizaban líneas directrices de organización económica. Líneas que eran seguidas por la burguesía agro-exportadora terrateniente que naturalmente se beneficiaba del esquema e integraba casi por si sola la minoría dominante de ese entonces.

En la cúspide del modelo se hallaba una alianza hegemónica constituida por actores externos e internos que articulaban su accionar y ejercían el poder dentro de la lógica agro-exportadora imperante. Por un lado la integraban los actores de la oligarquía agro-exportadora nacional. Por el otro, los grupos extranjeros (preponderantemente británicos)

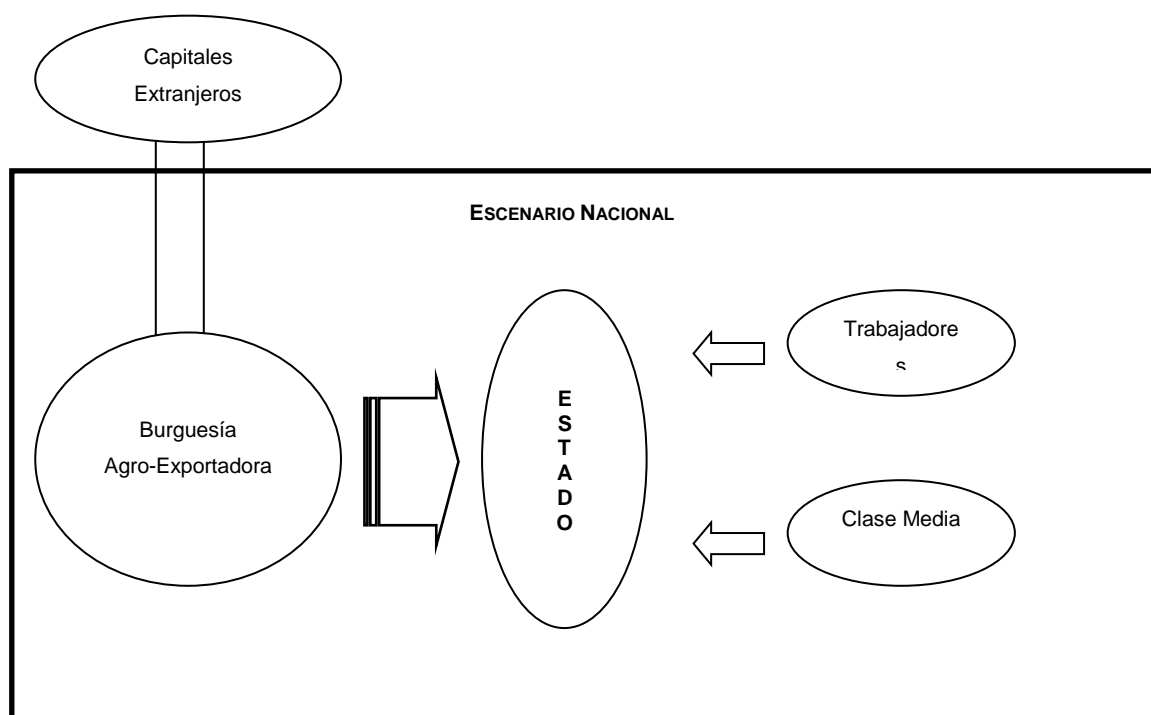
que manejaban la industria (por ejemplo los frigoríficos), los servicios de comercialización y transporte (por ejemplo los ferrocarriles) y los servicios financieros (la banca).

Fronteras adentro de la Argentina, la alianza hegemónica agro-exportadora requería para la reproducción del modelo del concurso de agentes financieros locales menores, de prestadores de servicios, de comerciantes y de profesionales, todos pertenecientes a una clase media en crecimiento. Eran los mandos intermedios del sistema, los que obtenían también beneficios del mismo aunque carecían de poder para modificarlo sensiblemente.

Entre los beneficiarios absolutos del poder ajeno y en el peldaño inferior revistaban las capas trabajadoras u obreras, mismas que no tenían gravitación en el modelo. Su organicidad no les permitía ubicarlas en una situación de protagonismo y a través de él acceder a un rol que les posibilite conquistar reivindicaciones de importancia.

El accionar del Estado habría entonces de ser colonizado casi en su totalidad por la alianza hegemónica. Por esta minoría dominante con rasgos de extranjería. Dentro del modelo, el Estado (entre otras cosas) fue el encargado de montar toda una infraestructura que posibilitara el flujo de productos agropecuarios hacia el puerto exportador (Buenos Aires), de tomar deuda para financiar toda estas obras, de repartir tierras fiscales y garantizar el régimen de latifundio a los grandes propietarios, de resguardar el libre comercio, de proporcionar una burocracia estatal técnica para que el sistema funcione aceitadamente, además de que en el plano de las relaciones exteriores cultivó la posición internacional de economía complementaria y “colonia no formal” del Imperio Británico. (Scalabrini Ortiz, 2001)

Gráfico 5: Alianzas y relaciones de poder en el modelo agro exportador.



Modelo Elaboración propia.

Según trata de ilustrar en el Gráfico 5 que la burguesía agro exportadora actuaba dentro del escenario nacional aliada con capitales extranjeros (preponderantemente británicos) generando una masa crítica con fuerza para imponer al Estado su agenda, con mayor poder de lo que lo podían hacer las clases medias y trabajadores.

En el año 1865, mientras Colombia tenía 3.000.000 habitantes, Perú 2.600.000 y Chile 2.000.000, Argentina apenas llegaba al 1.800.000. Para el año 1910, en la celebración del primer centenario de la independencia, la Argentina era la séptima economía del mundo, su PBI era superior al de todo el resto de Latinoamérica sumada, su población había crecido a los siete millones y medio de almas (Luna, 1994). Este fue el aspecto positivo que las capas dominantes impondrían como cultura hegemónica, y que perdura hasta nuestros días (Jaureche, 1973) (Galasso, 2011).

Asimetrías.

Las desigualdades preexistentes ya desde la época del virreinato entre interior y Buenos Aires se potenciaban en esta transformación productiva que experimentaba la Argentina.

De 3.995.000 habitantes que arrojaba el censo de 1895, por acción de la inmigración se había pasado a 7.885.000 en 1914. El aumento se explica por las corrientes inmigratorias que llegaron al país. Pero estas últimas se concentraron en un 90 por ciento en la zona pampeana y sus ciudades. Así, del aumento poblacional referido, el 70 por ciento se verificó en la zona mencionada. Si consideramos el Noroeste Argentino en particular, la población de esta región pasa de representar un 43 por ciento de la población total del país en 1800 a un 26 por ciento en 1869 para llegar a solo el 12, 6 por ciento en 1914.(Ferrer, 2000)

El rol periférico de una Argentina especializada en la producción de materias primas y demandante de productos manufacturados, todo en un esquema librecambista funcional a Buenos Aires termina por barrer lo que quedaba de las industrias provinciales y sus posibilidades de surgimiento y desarrollo. Las actividades económicas que en las provincias logran sostenerse son aquellas que se basan en las ventajas comparativas de sus territorios y que encuentran en la zona pampeana, centro del dinamismo económico del país, un mercado para colocar sus productos. Así sucede con la producción algodonera del Chaco y Formosa, la vitivinícola de Mendoza y San Juan, la de Yerba Mate de Misiones y la azucarera de Jujuy y Tucumán. (Ferrer, 2000)

Se reproduce al interior del país la misma lógica de relacionamiento productivo y comercial externo. Mientras la zona pampeana se beneficia asumiendo el rol de abastecedora de alimentos de la creciente demanda de las poblaciones europeas en plena expansión económica, algunas provincias a su vez se favorecen adjudicándose el papel de

proveedoras de determinados productos que las crecientes poblaciones de las ciudades de la pampa húmeda comenzaban a demandar en mayor cantidad. Mientras la pampa húmeda era la periferia de Europa, las provincias se erigían a su vez como la periferia de la pampa húmeda.

5.4. La consolidación del modelo industrial sustitutivo de importaciones .

Hay cierto consenso en señalar que el capitalismo es cíclico, con etapas que se repiten con regularidad. Una primera fase es la de la expansión en donde crece la producción, utilidades, el empleo, los salarios, el gasto y la inversión agregada. Le sigue una segunda de crisis en la que todas las variables apuntadas decrecen. La tercera fase está dada por la depresión de la actividad económica. La cuarta fase es superadora y se denomina recuperación, donde la economía vuelve a crecer.

Las economías capitalistas funcionan en forma cíclica debido a que cada capitalista decide qué, cuánto, cómo, dónde, y para quien producir. El desarrollo de sistema capitalista es cíclico porque no es planificado; se desarrolla de manera espontánea y discontinua de acuerdo con la forma en que se produce el capital. Es decir la producción y distribución de los bienes y servicios se basa en la obtención de ganancias no de las necesidades de la sociedad. (Méndez Morales, 2005:47)

La crisis del año 1929 se puede conceptuar como la segunda fase de un ciclo capitalista que ponía fin a una primera de expansión principiada en los años 1922. Las razones de la crisis del año 1929 son múltiples, pero podemos destacar la atmósfera de optimismo que imperaba en la Bolsa de New York en donde el valor de las acciones aumentaban en una proporción que no guardaba relación con el crecimiento de la economía real de las empresas. El detonante del quiebre fue una baja en los precios agrícolas que

tumbó estas cotizaciones sobrevaluadas de las acciones, ocasionando la propagación de la crisis a todos los sectores de la economía. (Perossa y Diaz, 2011).

¿Cuál fue la causa que determinó la caída de los precios agrícolas? Todo parece indicar que fue una insuficiencia en la demanda agregada a nivel mundial. El potencial económico acumulado en la anterior etapa de expansión había provocado una sobre oferta de productos industriales y agrícolas, superior a lo que la demanda mundial solvente estaba en condiciones de absorber en ese entonces.

Si bien como se dijo las crisis en el capitalismo se repiten cíclicamente, la de 1929 tuvo una gravedad que empujó a abandonar ciertas reglas de juego comerciales y financieras. a los países damnificados. Así los Estados del mundo entraron en un proceso de “repatriación” de capitales. Se abandonó el patrón oro de convertibilidad haciendo caer los tipos de cambio lo que, conjugado con un batería de medidas proteccionistas como el establecimiento de cupos a la importación y aranceles, tenían por objeto desalentar las compras del exterior. Como consecuencia, el valor de las exportaciones cayó a nivel mundial en un 50 por ciento, lo que deprime más el comercio global “espiralando” la crisis. (Perossa y Diaz, 2011)

Luego, quebrado estaba el hasta entonces vigente esquema del comercio mundial al que la Argentina se había integrado halagüeñamente sin diversificar su economía, con una fuerte dependencia de la demanda internacional de sus productos primarios y una fuerte dependencia de la oferta internacional de productos manufacturados y de financiamiento. (Ureta Vaquero, 2006)

Por otra parte los cambios del panorama internacional desfavorables a la Argentina no solo se centran en las consecuencias de la crisis, sino también en variaciones tecnológicas y socioeconómicas a nivel global. De 1870 a 1930, las dos terceras partes de las exportaciones que se tranzaban estaban integradas por productos primarios. Esta participación disminuye a un 46 por ciento en 1960 y a un 35 por ciento en 1970. Es que

sucede que, a medida que medida que los ingresos de la población de los países centrales crece, se modifica la composición del gasto porque se tiende a gastar menos en alimentos y más en servicios y en productos industriales. Lo que incide en el comercio internacional. (Ferrer, 2000)

El avance tecnológico por otra parte determina el aumento de la productividad por cada hombre ocupado. Si esto se conjuga con una demanda de alimentos que va perdiendo fuerza, el resultado es una caída de los precios agropecuarios con el consecuente deterioro de los términos de intercambio²⁸ para países exportadores de bienes primarios e importadores de manufacturas. (Ureta Vaquero, 2006)

La disipación del dinamismo y de la rentabilidad en las exportaciones de productos primarios²⁹ altera seriamente la capacidad de pagos externos, lo que es nocivo en un país como la Argentina altamente dependiente del financiamiento (más por estructuración del sistema que por falta de ahorro interno) para solventar sus inversiones y también dependiente de la producción de manufacturas foráneas para abastecer una demanda interna diversificada pero sin su correlato productivo nacional de bienes industriales. El Reino Unido no solo habría de astringir sus compras a la Argentina. Ante la merma del potencial primario exportador argentino³⁰, el país pierde interés como destino de inversiones, por lo que el Reino Unido constreñirá las suyas a la Argentina. Al igual que los demás países centrales, el Reino Unido prefiere ahora colocar sus capitales allá donde encuentra mayor seguridad por tener un control político más estable y en donde no sea necesaria la conversión de su divisa, la libra esterlina. Luego, los países integrantes comunidad

²⁸ *Términos de intercambio. Relación que existe entre los precios medios de importación y de exportación para todos los bienes y servicios que son objeto del intercambio. Puede decirse que, para un país determinado, los términos de intercambio son favorables cuando evolucionan de tal modo que, para un volumen constante de exportaciones, es posible importar una mayor cantidad de bienes del extranjero. En el caso contrario se habla de desmejora o de deterioro de los términos de intercambio.* (Sabino, 1991)

²⁹ Es dable señala también que la producción agropecuaria comienza sufrir un estancamiento por el modo extensivo que había adoptado en la Argentina, que hacía depender su crecimiento de las extensiones de tierra que se sumaban a la producción y no de la introducción de tecnología. Para el año 1920, ya toda la tierra disponible había sido ocupada.

³⁰ Las exportaciones Argentinas eran el 3 por ciento del total mundial en 1929, el 1,5 por ciento en 1950 y el 0,5 por ciento en 1970.

británica serán el espacio ideal para que el Reino Unido canalice sus flujos dinerarios. (Scalabrini Ortiz, 2001).

Los problemas en la obtención de divisas (antes habidas sin inconvenientes por agro exportaciones dinámicas) complicarían las posibilidades de importar bienes manufacturados para satisfacer las necesidades de la demanda interna preexistente. Esto, enlazado con políticas proteccionistas ensayadas por el país a su vez para desalentar importaciones en la búsqueda de reestablecer el equilibrio en la balanza de pagos, hace nacer un proceso vernáculo de industrialización por sustitución de importaciones. La razón es que es más rentable para los actores económicos locales adquirir artículos manufacturados en el país, ya que los mismos resultan más baratos, que importarlos desde el exterior.

Sustitución de importaciones.

En el país se registra entonces un aumento en la producción nacional de bienes manufacturados. En una primera etapa, la sustitución de importaciones se produce a través de la producción de bienes de consumo finales³¹ por parte de industrias tradicionales (textil, calzado, ropa, línea blanco, etc). Este tipo de industrias requería de inversiones, tecnología y escala³² más modestas para ser eficientes. Ahora, cuando se completa la primera etapa sustitutiva, las sinergias e interdependencias que se producen en la constitución y crecimiento del tejido industrial nacional impulsan naturalmente a la necesidad del desarrollo de la industria de vanguardia o dinámica, la que es productora de bienes de

³¹ *Bienes de consumo: Dícese de los bienes que son utilizados para satisfacer las necesidades corrientes de quienes los adquieren, es decir, cuya utilidad está en satisfacer la demanda final de los consumidores. Los bienes de consumo se diferencian de los de capital por cuanto no tienen por objeto producir otros bienes o servicios, sino atender a las necesidades directas de quienes los demandan.* (Sabino, 1991) Por ejemplo un lavarropas doméstico en un típico bien de consumo.

³² *Economías de escala. Existen economías de escala en la producción de un bien cuando el costo medio del mismo disminuye, en el largo plazo, al aumentar la escala en que se lo produce. En el caso contrario, cuando los costos aumentan al aumentar la escala de la producción, se habla de deseconomías de escala...* (Sabino, 1991) O sea, para aprovechar la escala se necesita la existencia un mercado consumidor amplio que garantice producir el bien en grandes cantidades para satisfacer una demanda extensa.

capital³³. Esta última es intensiva en inversiones, tecnología y requiere de escala para ser eficiente.

Hay que destacar que en el proceso de sustitución de importaciones, lo más importante de la producción industrial nacional no surgió a partir de la nada, sino que se configuró como crecimiento de un conglomerado industrial reducido, bastante oligopólico y que ya existía en el país incluso antes de 1929. Esta industria actuaría bajo sistemas de protección en mercados cerrados³⁴. (Schvarzer, 1998) (Ferrer, 2000)

El financiamiento del crecimiento industrial en este período se hizo a través de transferencia de las divisas obtenidas por el sector agrícola en favor del sector Industrial. Ahora bien, el crecimiento fabril fue frenándose paulatinamente a medida que concluía la primera etapa de “sustitución fácil” de importaciones (o fabricación de bienes de consumo finales). Para afrontar la segunda etapa que si requería de la producción de bienes de capital se precisaba, junto con el mayor desarrollo tecnológico, del financiamiento que solventara las nuevas inversiones requeridas. Así se estimó necesario y beneficioso la entrada de capitales extranjeros que le dieran continuidad al proceso de industrialización.

Estas inversiones extranjeras serían realizadas por empresas privadas multinacionales, que operando en un rubro productivo determinado, instalaban en el país una filial. Los capitales extranjeros que se introdujeron lo hicieron las más de las veces solo para aprovechar los mercados existentes ya desarrollados y competir con las industrias nacionales ya montadas. El efecto a la postre fue bastante desarticulador del potencial

³³ *Bienes de capital: Aquellos bienes cuya utilidad consiste en producir otros bienes o que contribuyen directamente a la producción de los mismos. El concepto engloba así tanto a los bienes intermedios -que forman parte de proceso de producción- como a los bienes de producción en sí mismos.* (Sabino, 1991). Por ejemplo, la maquinaria robotizada de una línea de montaje industrial de lavarropas domésticos en un bien de capital. Los bienes de capital requieren de mayor capacidad y técnica para su fabricación que la precisada para los bienes de consumo.

³⁴ Esta protección se construía por ejemplo con aranceles altos a la importación. El arancel es el impuesto que se debe pagar por un producto extranjero que ingresa al país. Cuando este impuesto es demasiado alto, el resultado es el encarecimiento del producto foráneo que ya no podrá competir con el precio de un producto local similar, que por ser fabricado fronteras adentro no paga impuesto a la importación, resultando en consecuencia más barato.

interno, ya que se cristalizó en una subordinación del desarrollo industrial local que quedó supeditado a los intereses de los capitales extranjeros, difuminando los rasgos autónomos del proceso de industrialización nacional.

Dados estos factores, conjugados con una falta de divisas crónica que dificultaba la importación de tecnología, el lugar de las industrias de vanguardia será ocupado por las corporaciones multinacionales que se ubicarán en la cima del sistema productivo entonces.

5.4.1. La presencia de compañías multinacionales norteamericanas.

Después del final de la segunda Guerra Mundial, el surgimiento de los Estados Unidos como la primera superpotencia mundial y la ordenación económica del orbe bajo su égida es un tópico no sujeto a discusión. La expansión norteamericana, país que acumulaba del 70 por ciento de las reservas auríferas mundiales, se produce por múltiples vías, una de ellas el crecimiento e instalación de subsidiarias de compañías norteamericanas en derredor del mundo. También en la Argentina.

En 1947, estimulada por la potencialidad que ofrecía nuestro país para satisfacer la creciente demanda mundial de alimentos que se avizoraba, Cargill Incorporated, fundada en 1865 por la visión empresarial de William Cargill, decidió radicarse en forma permanente en Argentina.³⁵

Las subsidiarias internacionales desempeñaban en los países donde se instalaban su giro empresarial en actividades como la extracción de minerales e hidrocarburos, pero también gracias a su poder en tecnología y recursos, en los sectores industriales dinámicos más modernos. Lo que ocurre en nuestro país alrededor del año 1950. Esta ocupación del área de producción de vanguardia de un país por parte de compañías extranjeras tiene un papel condicionante y rector en la movilización de sus recursos productivos. Las industrias

³⁵ De la página web oficial de Cargill Argentina, consultado por internet el 19/05/2017
<https://www.cargill.com.ar/contents/info.asp?id=2001855>

de vanguardia precisan de financiamiento y múltiples insumos no solo consistentes en materias primas, sino también de una pluralidad de (a su vez) otras producciones industriales y servicios especializados. Es por ello que en un sistema tan interdependiente como lo es el industrial, las industrias con tecnología de vanguardia ocupan la cabeza del sistema y son quienes dicen que es lo que debe producirse y como.

Las multinacionales que se instalaban en el país lo hacían para aprovechar las facilidades que le proporcionaba un mercado interno protegido, cuya demanda satisfacían con su producido. Por otra parte estas subsidiarias no trajeron inversiones en la medida que se esperaba sino que terminaron financiándose en gran parte con capitales locales. Lo que no impidió que provoquen continuas y constantes remisiones de fondos al exterior en concepto de pago de utilidades, intereses y regalías...lo que profundiza los problemas crónicos de balanza de pagos de este modelo.

Así la capacidad de control sobre la economía por parte de sujetos nacionales públicos y privados se tornó insignificante. Por lo demás, los mecanismos de manejo y transferencia de tecnología de la misma serán controlados en los altos niveles de las multinacionales, quedando al margen otros actores o instituciones (públicas o privadas) nacionales. De esta manera se imposibilitó la propagación del saber y el surgimiento de un entramado de sinergias arraigado al territorio local que permita una difusión sostenida y perdurable de avance del conocimiento productivo. Conocimiento productivo que era difícilmente apropiable por el resto de la sociedad.

5.4.2. Una estructura productiva desequilibrada.

Las exportaciones agropecuarias, que si bien como se apuntó habían perdido potencialidad para dinamizar todo el resto de la economía del país, siguieron siendo el elemento esencial para dotar a este de capacidad para realizar pagos externos. En otras palabras, la magnitud de las importaciones y la posibilidad de pagar los servicios de la deuda externa estaban determinados por el giro exportador de bienes primarios, principal

producción Argentina exportable competitivamente. Ya fue señalado que las subsidiarias de las empresas multinacionales en nuestro territorio no exportaban, sino que vendían su producido en un mercado interno protegido y lo que es más, transferían parte de las utilidades así obtenidas al exterior.

La economía Argentina se delinea entonces en este periodo como una estructura productiva desequilibrada. En una estructura productiva desequilibrada coexisten dos sectores con productividad diferenciada: el sector primario o agropecuario y el sector secundario o industrial. El sector agropecuario merced a sus ventajas comparativas naturales surge como altamente competitivo internacionalmente y por ende su producido se canaliza a la exportación, lo que proporciona divisas al país. Para el sector industrial la historia será otra, ya que su desarrollo tardío respecto a la industria de los países centrales conlleva un rezago en términos de tecnología y de escala. Por lo que no resulta entonces competitivo internacionalmente. Así la industria solo puede desempeñarse en el mercado doméstico bajo barreras proteccionistas (cupos, aranceles) que impidan la entrada de los productos industrializados más baratos fabricados en los países centrales. La otra forma de proteger a una producción industrial no competitiva internacionalmente es por medio de un tipo de cambio alto, que encarezca para el mercado interno la producción fabril importada

En esta coexistencia de dos sectores con productividad diferenciada está la contradicción que corroe el modelo. Si el sector industrial crece, se pasa naturalmente de estadio de la sustitución de importaciones fácil o de productos de la industria tradicional a la sustitución de importaciones de productos con mayor componente tecnológico provenientes de la industria dinámica. Lo que en Argentina ocurrió alrededor del año 1950. Pero las características de la producción de la industria dinámica (en ese entonces maquinarias, equipos eléctricos, comunicaciones, química) requiere un alto componente de tecnología solo obtenible a través de insumos que debían ser importados. Para lo que se requerirá divisas que el sector industrial no obtenía por estar abocado al mercado doméstico. Así el peso recaería en el sector agropecuario que de esta manera subsidiaba al

sector industrial. Por otra parte, la tensión entre estos dos sectores no estaba dado solamente por este tipo de transferencia de divisas.

La fijación del tipo de cambio era otra arista. Así para el sector agropecuario el establecimiento de un tipo de cambio muy alto no era vital ya que la excepcional competitividad de los productos agropecuarios (gracias a las condiciones naturales de la pampa húmeda) le garantizaba el acceso al mercado externo, aún prescindiendo de esta variable. La situación se hace más compleja en el sector industrial ya que, por una parte necesita del tipo de cambio alto para poder proteger su preeminencia en el mercado local. Pero por otra un tipo de cambio alto también le encarece la adquisición de insumos y tecnología importada de los que debe munirse si quiere crecer. Luego, en las economías con una estructura productiva desequilibrada, esta contradicción es constante y los problemas de balanza de pagos son recurrentes.

La discordancia de dos sectores, uno competitivo internacionalmente y otro que no lo es, uno abierto y otro protegido, uno obtentor de divisas y otro consumidor de estas, se trasladan naturalmente al panorama de las tensiones políticas. Tensiones que ponen en posiciones antagónicas a empresarios agropecuarios pro libre cambio contra empresarios industriales pro proteccionismo, reproduciendo un enfrentamiento ideológico sempiterno en nuestra historia. (Diamand, 1972)

5.4.3. Modelo productivo industrial- dependiente y grupos de poder.

El sector agro-exportador, dominante de la escena en el pasado modelo, continuó ejerciendo un poder importante por tratarse del único sector capaz de proveer de divisas al país. Además una parte de ese sector también participó del sector secundario a través de inversiones, emprendimientos o fuertes vinculaciones comerciales con la agro industria y aún con otros sectores industriales no agrícolas. No obstante tuvieron que ceder bastante de su cuota de mando frente a nuevos grupos que se iban delineando. (Basualdo, 2013).

Cabe señalar que la clase tradicional agro-exportadora (o los noveles propietarios de la tierra que por serlo se sentían adscriptos a esta) adolecía de algunos rasgos sub-culturales de tipo absentista, con pretensiones de constituirse en una suerte de aristocracia local. Así conductas como el ocio, el consumo y la ostentación no se reputaban en su imaginario como reprochables, sino lo contrario. Al estar en la cúspide social por muchos años, esta clase ejercería una considerable impronta sobre otros grupos sociales, trasvasándole preconcepciones, opiniones y gustos todos los que se iban adquiriendo por imitación irreflexiva. Mucho de este bagaje nos acompaña a todos hasta hoy. ¿Quién podría decir que no carga con algo de él? Mimesis. (Jauretche, 1967)

A grandes rasgos, la conjugación de estos dos factores (cambio de modelo económico más características culturales) hace que la minorías agropecuarias se aparten en gran medida de la conducción política del país, sobre todo en aquellas áreas que no tocan directamente sus intereses. Aún así, la cúpula del sector agro-exportador continuó aferrada intelectualmente al viejo modelo de crecimiento hacia afuera, extravertido, no admitiendo que la venta de productos primarios ya no era suficiente para ser factor dinámico de una economía que debía crecer considerablemente para atender las ascendentes necesidades de la población nacional cada vez más populosa, integrada y con requerimientos de creciente complejidad.

Este sector era conocedor que las divisas que las exportaciones agropecuarias que generaban se destinaban a subsidiar una actividad industrial con problemas de eficiencia en el mercado internacional. Esto, conjugado a su tradición librecambista y a la conciencia de la altísima competitividad de su producción, ocasionaba la adopción ideológica de un rudimentario liberalismo. Y como todo grupo que pierde poder por causa de una evolución que redefine relaciones sociales, se inscribían en lo reaccionario, apoyando aparentes restauraciones conservadoras aún cuando estas conlleven un quiebre del orden constitucional. Sin importar que esto último implique justamente una contradicción a los principios liberales clásicos. (Galasso, 2011).

Junto con este grupo, entraba en escena una franja de propietarios de un conglomerado reducido de industrias. Éste accionaba para que el poder del Estado garantice las condiciones de rentabilidad de su producción fabril en el mercado interno, a través de aranceles altos, promociones industriales, subsidios y otras medidas proteccionistas. Este sector no se caracterizó por un gran espíritu innovador y empresario, endosándole al Estado todo el tiempo la responsabilidad de salvaguardar la prosperidad del sector.

Así el Estado tuvo que convertirse en empresario a su vez, creando empresas estatales que producían elementos indispensables para sustentar al tejido industrial, como por ejemplo el petróleo, gas, electricidad, carbón, telecomunicaciones, acero y petroquímica. Además brindó la infraestructura necesaria para coadyuvar al éxito de la industrialización, como lo es la construcción de rutas y caminos, comunicaciones y el establecimiento de instituciones educativas que impartían enseñanza técnico industrial. Las compras estatales por lo demás, aseguraban gran parte de la demanda de productos del sector industrial, surgiendo en algunos casos vínculos parasitarios que escamoteaban las arcas públicas. (Rapoport, 2006) (Ferrer, 2000)

Esta sería una de las causas que explican un importante crecimiento en dimensiones del sector público en nuestro país, crecimiento que paradójicamente sería vilipendiado por los mismos integrantes de la burguesía industrial. Una burguesía con una conciencia burguesa singular ya que parte importante de la misma eludía todo riesgo empresarial desplegando una propensión rentista³⁶ y emuladora de parámetros de comportamiento propios de la vieja clase agro-exportadora.³⁷ (Jauretche, 1967)

³⁶ Se utiliza esta palabra para denominar aquellos agentes económicos sin vocación innovadora y cuya única ambición es munirse de ganancias seguras y periódicas de manera conservadora, rehuyendo sistemáticamente a cualquier tipo de riesgo empresarial.

³⁷ En su libro *El medio pelo en la sociedad Argentina*, Arturo Jauretche con trazo cómico formula una interesante hipótesis para explicar la tragedia Argentina de carecer de una clase dirigente intrépida con vocación nacional. La burguesía nacional, entiende Jauretche, deserta de su destino conductor prefiriendo en su lugar adoptar un comportamiento esnob que trata de emular a las clases distinguidas Argentinas de la oligarquía ganadera. Así, mientras el terrateniente ganadero argentino, cuando trató de confundirse con la aristocracia europea se convirtió en un *guaso o guarango*, el burgués al tratar de imitar a su vez al *guaso*, deviene en *tilingo*. Este personaje padece una multiplicidad de avatares por procurar ostentar un estilo de vida

Dado que este modelo se basó en gran parte en las potencialidades del mercado interno, en una primera etapa la alianza con agentes externos no fue tan fuerte cuando la producción capitalista vernácula se orientó a los bienes de consumo. No obstante, cuando la sustitución de importaciones demandó estándares tecnológicos superiores que involucraban un desarrollo de bienes de capital, el gran empresariado local estableció un sistema de alianzas con las corporaciones multinacionales. Estas corporaciones conjugadas con una banca transnacional cuya presencia en nuestro país iba en constante crecimiento, podía proporcionar las condiciones financieras y tecnológicas necesarias para continuar con el desarrollo industrial. Inevitablemente como ya se dijo, el rumbo del proceso de industrialización terminó por subordinarse al diseño de los actores externos de la alianza.

Las clases medias integraban otro grupo en la escena nacional. Estaban constituidas en gran parte por los hijos y nietos de los inmigrantes que habían ascendido socio económicamente en gran parte gracias a la educación pública y gratuita.

Las clases medias estaban conformadas por pequeños propietarios, comerciantes, profesionales, empleados del sector público y privado y otros actores vinculados a los servicios. Este grupo encontró en el quiebre del régimen electoral fraudulento³⁸ (que confería el poder formal a las oligarquías agro-exportadoras además del real) un camino de “empoderamiento” a través de la acción política. Y su expresión se condensó abrumadoramente en el partido de la Unión Cívica Radical. Sin embargo este sector llegaba con un ideario más bien reivindicativo, con anhelos de observancia a la ley y de mayor participación en los beneficios de la economía, pero no trajeron consigo un proyecto y su consecuente ejecución para la modificación de la estructura productiva del país. Por lo demás, a veces por una cuestión mimética las clases medias se encuadraron en el ideario

impropio a su condición. Lo que es jocoso. A la vez, renuncia al papel dirigente que en una sociedad capitalista le correspondería jugar. Lo que es trágico (Jauretche, 1967)

³⁸ Lo que se produjo en el año 1912 con la Ley Sáenz Peña que establecía el voto secreto y el padrón electoral

reaccionario de otros sectores sociales a la que ella no pertenecía y que además detentaban con intereses opuestos. (Luna, 1994)

Pero habría un actor nuevo que aparecía a mediados de siglo en la escena con peso político: los trabajadores.

La producción industrial para consumo doméstico había crecido en el país, lo que generaba empleo fabril. Así masas de obreros se incorporaban al mercado de trabajo satisfaciendo las demandas de empleo de las áreas donde se radicaba la industria con gran preponderancia de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. De importancia creciente en lo que hace al número, este actor no haría sentir su peso en la vida política del país debido a su incompleta cohesión e insuficiente organicidad. Lo que habría de cambiar tajantemente con el advenimiento del gobierno militar de la revolución de 1943 pero sobre todo por la llegada del Coronel Juan Domingo Perón en ese año al Departamento Nacional del Trabajo, luego convertido en Secretaría de Trabajo y Previsión. Desde allí Perón organizaría la reconformación y potenciación del movimiento trabajador en la Argentina que crece en gravitación hasta que en la demostración del 17 de octubre de 1945³⁹ se evidencia que su poder en la vida política Argentina resulta indiscutible.

En realidad, los trabajadores en Argentina antes del '45 tenían formas de organicidad. Antes de la CGT (Confederación General del Trabajo) existió la FORA (Federación Obrera Regional Argentina) y las organizaciones comunistas. Lo peculiar de la postguerra es el desarrollo industrial y la organización obrera en torno al sector secundario. También al sector público. En general, su papel en lo que llamamos "modernización". (De León, O, comunicación personal, 10 de octubre de 2017).

³⁹ Aquel día una populosa manifestación de trabajadores se hizo presente en la plaza de mayo exigiendo la libertad y el retorno de Perón que había sido detenido apartado del poder por miembros opositores dentro del mismo gobierno militar.

El “empoderamiento” de este sector tendría su correlato re-distributivo en el país. La participación de los sueldos y salarios en el ingreso nacional⁴⁰ llegó a un 37 por ciento en 1947 para elevarse a 46 por ciento en 1949⁴¹. En esa proporción se mantendrá hasta 1954 para iniciar la caída. Otros tiempos se habían principiado.

No obstante el “empoderamiento” de los trabajadores se expresó en una institucionalidad de tipo corporativo-reivindicativo de tinte verticalista. Los sindicatos y las confederaciones de trabajadores fueron organizados desde el gobierno, de arriba hacia abajo y funcionaban casi como parte interna del aparato estatal. Aquí, las fallas que le impidieron a esta construcción de poder materializarse con la debida raigambre en la sociedad de forma horizontal, y lo que le aparejó continuos enfrentamientos internos antes de llegar a consolidarse. Cambiado el gobierno, fuera este del tinte ideológico programático que fuere, le resultaba (por la tradición imperante) sencillo alinear y disciplinar a los sindicatos. Galasso, 2011)

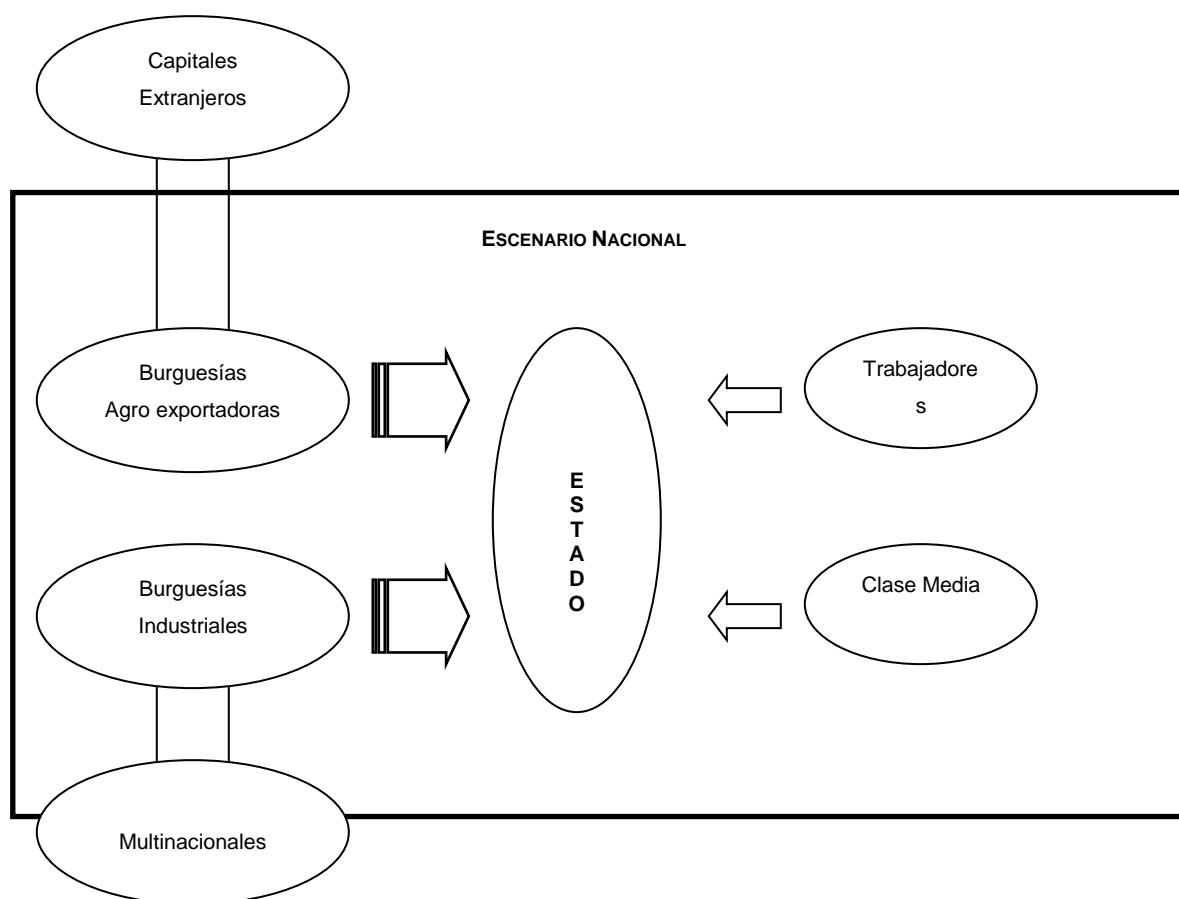
Luego de la caída de Perón, los sindicatos argentinos se dividieron en dos vertientes. Una más burocratizada y negociadora, capaz de pactar incluso con dictaduras militares el recorte de los derechos conquistados por sus representados. La otra vertiente combativa, comprometida con el bienestar de sus afiliados en salvaguarda del cual se enfrentaron a los gobiernos de signo liberal contrarios a la industrialización. Ésta última con mayor acercamiento a tradiciones de la izquierda. Tal divergencia en el "movimiento obrero organizado" argentino perdura hasta nuestros días. Aunque en número de afiliados y recursos materiales, la facción negociadora siempre fue la que tuvo más peso específico.

El cambio de escenario económico de la tercera revolución tecnológica conmovió al sector y las conquistas sociales obtenidas con este esquema fueron perdidas en gran parte

⁴⁰ El ingreso nacional es la suma de todos los ingresos individuales de los nacionales de un país. Los elementos que lo conforman son los sueldos y salarios que reciben los trabajadores, los beneficios que reciben los dueños de las empresas y del capital, y las rentas que reciben los dueños de las tierras.

⁴¹ En la actualidad se calcula que redunda en un 30 por ciento.

Gráfico 6 : Alianzas y relaciones de poder en el modelo semi-industrial dependiente.



Modelo: Elaboración propia.

En el modelo propuesto por el Gráfico 6 tenemos que el sector hegemónico al interior del escenario nacional no es ya uno solo como lo fue en el modelo agro exportador. Ahora hay dos sectores integrados por burguesías agro exportadoras y burguesías industriales respectivamente. Las alianzas externas se dan con capitales extranjeros y multinacionales que operan dentro del país. Las relaciones de fuerza entre sectores para imponer al Estado una agenda son más equilibradas debido a que burguesías industriales y agro exportadoras pugnan entre sí, y que las clases medias y trabajadores gozan de mayor protagonismo en el orden social de lo que lo hacían en el modelo agro exportador. Es de

destacar que entre trabajadores, clases medias y burguesías industriales hay cierta comunión de intereses implícita dado a que las mejoras salariales redundan en mayor consumo de productos industriales de fabricación doméstica.

5.4.4. Los Grupos Económicos nacionales

El grupo es una empresa de gran escala que invierte y produce en varias líneas de productos que involucran integración vertical u otros tipos de complementariedades económicas o tecnológicas. (Leff, 1979: 16)

Para Gaggero, el grupo económico fue la forma organizativa que adoptó el sector más concentrado del empresariado nacional a partir de los años sesenta. El autor citado identifica en el país tres orígenes de estos grupos:

La mayoría de ellos comenzaron siendo pequeñas y medianas empresas instaladas por inmigrantes europeos que se expandieron durante la primera fase de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), es decir entre los años 30 y 50. Ejemplos de estos casos son Arcor (se inició como una panadería en 1951), Macri (pequeña constructora), Bidas (comercio de ramos generales en el interior de Santa Fe), entre otros. Un segundo conjunto, menos numeroso, tuvo su origen en la diversificación productiva llevada a cabo por sectores relacionados con familias terratenientes, como los grupos Fortabat, Ledesma y Corcemar. En tercer lugar, pueden encontrarse casos de empresarios europeos, que luego de migrar al país fundaron empresas de tamaño medio con capital acumulado anteriormente: pueden citarse aquí el ejemplo de Bunge y Born. (Gaggero, 2008:2)

Estos grupos crecieron en la economía local no gracias a un perfil innovador que les otorgara una supremacía en el mercado frente a los competidores, como podría proclamarse (y se proclama) desde posturas clásicas. No fue la libre competencia de lo que se sirvieron, sino que en su mayoría se aprovecharon de las riquezas de los recursos

naturales de nuestro suelo, las promociones industriales por quita de impuestos y crédito subsidiado, protección arancelaria, estatización de sus deudas, compras estatales, mercado financiero liberalizado, y regulación legal complaciente. (Schvarzer, 1998) (Gaggero, 2008). Así diversificaron sus intereses en el sector agropecuario adquiriendo heredades para dicha explotación y operando en los negocios financieros, corporizando una “oligarquía diversificada” (Basualdo, 2013) que en su imaginario y temperamento asemejaban a aquella decimonónica. Con la que incluso emparentaron⁴². A pesar de estar en la cúspide de la estructura socio-económica regida por el capitalismo, este sector nunca adquirió (ni quiso adquirir, ni tampoco tenía razones para hacerlo), el carisma y talento de una burguesía tecnológicamente emprendedora. Su manera de hacer fortuna lo fue merced a la gravitación de un Estado del que se servían y que a la vez que denostaban en el discurso público. Si la generación del 80 fue conservadora en la práctica y liberal en el discurso, la “oligarquía diversificada” fue intervencionista para sus negocios y librecambista para su mensaje.

Mientras Henry Ford sostenía que sus trabajadores tenían que ganar lo suficiente para poder comprar los autos que él fabricaba, la oligarquía diversificada era exportadora o hacía negocios con el Estado como cliente. Su demanda no provenía de los trabajadores. De allí su poco compromiso con el territorio y los sectores populares. Coincidente con la idea de dos naciones viviendo de un mismo territorio con el que se puede simbolizar los enfoques dependentistas de Cardoso y Faletto (Cardoso y Faletto, 1999)

La oligarquía agropecuaria fue fronteras adentro dueña de la situación cuando el modelo agro exportador de forma cohesionada, univoca y sin tener que contender con ningún otro grupo que le disputase su hegemonía. De allí proviene la coherencia sostenida en el tiempo del rumbo impreso al país durante ese lapso. Esto fue lo que no ocurriría durante el periodo de la economía semi industrial dependiente. Durante el mismo, el país se convierte en un escenario de múltiples idearios y pujas divergentes sin que ningún grupo tuviera la fuerza necesaria para establecer un predominio claro y continuo.

⁴² Por ejemplo el matrimonio Franco Macri y Alicia Blanco Villegas, progenitores del actual presidente de la Nación Argentina.

En el proceso de sustitución de importaciones, la CEPAL⁴³ había advertido que era necesario proteger a la industria local con barreras arancelarias (o de otro tipo), pero que tales barreras debían ir decreciendo paulatinamente y a medida que la industria vaya desarrollándose, de manera de que se incremente la competitividad. Si se mantenían las barreras de forma perenne, lo que se conseguiría sería la conformación de un mercado que funcionaría a modo de compartimiento estanco y que, en su aislamiento, podría muy bien incubar la ineficiencia⁴⁴ productiva. Asimismo, la CEPAL había remarcado que los mercados internos individualmente considerados de cada país de Latinoamérica eran en realidad pequeños y sin la suficiente amplitud para aprovechar las economías de escala⁴⁵. Por ello que era necesario proveer a procesos de integración económica entre los países de la región a fin de expandir la frontera productiva y ganar en eficiencia.

Estas dos variantes creativas no se implementaron tal vez por la conformación mutable, inestable y llena de contradicciones de la minoría dominante que conducía al país en un esquema de permanentes marchas y contramarchas. En el caso de los procesos de integración regional, se requería además del concurso de las minorías dominantes de otros países.

En este mar de contradicciones internas que nos dividían, los argentinos recibirán alrededor de mediados de los años 70 un nuevo cambio de paradigma.

5.4.5. Un modelo de transferencia de recursos al exterior por exacción financiera.

⁴³ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ONU).

⁴⁴ El grado de eficiencia está dado por relación entre el valor del producto y de los recursos utilizados para producirlo. Se será entonces más eficiente cuando se produzca al mayor valor pero insumiendo los menores costos. Esto ocurre por ejemplo en las economías de escala. Para el empresario, el costo por cada unidad producida va disminuyendo en la medida que produzca mayor número de unidades.

⁴⁵ *Economías de escala: Existen economías de escala en la producción de un bien cuando el costo medio del mismo disminuye, en el largo plazo, al aumentar la escala en que se lo produce.* (Sabino, 1991)

Alrededor de los años 60 comienzan a registrarse una serie de cambios que afectan las características de la producción y la versatilidad de los flujos de los capitales financieros a nivel mundial. Tales cambios son el marco que posibilita la instalación en Argentina del modelo de transferencia de recursos al exterior originados en la desposesión financiera que, si de buscar un jalón temporal se trata, principia en nuestro país en el año 1975 con “el Rodrigazo”⁴⁶.

Durante la segunda mitad de los años 70 en la Argentina, se otorgó un claro predominio a determinados objetivos financieros sobre otras variables de la política económica. La lógica imperante fue la de atracción de flujos de capital al país. Así desde la conducción del Estado primó un enfoque financiero respecto a los problemas económicos que sufría la Argentina.

En realidad las políticas de corte financiero y monetarista⁴⁷ habían tenido algunos antecedentes en su aplicabilidad en el país con los ministros Álvaro Alzogaray en 1959-1961 y Adalberto Krieger Vasena en 1967-1969, solo que sus políticas no cuajaron por no estar dadas las condiciones internacionales todavía que pudiesen sustentarlas por un período extendido. Lo que si ocurrió a mediados de los 70 cuando ya se consolidaba un nuevo paradigma productivo a nivel mundial, a la vez que los flujos de capital adquirirían inusitada versatilidad para moverse libremente en el mundo.

⁴⁶ Explosión inflacionaria y tarifaria durante la gestión de Celestino Rodrigo como ministro de economía del gobierno constitucional de Isabel Martínez de Perón

⁴⁷ *Monetarismo: Escuela de pensamiento económico que sostiene que las perturbaciones en el sector monetario de la economía son las principales causas de la inestabilidad general en ella. El monetarismo se basa en los trabajos desarrollados por Milton Friedman hacia finales de la década de los cincuenta y comienzos de los sesenta, y puede considerarse como una crítica a la economía keynesiana predominante durante esa época. El monetarismo hace énfasis en las particulares propiedades de la moneda y en los efectos que tiene la política monetaria sobre la demanda agregada, destacando la fuerte relación que existe entre el nivel de precios y el tamaño y la tasa de crecimiento de la masa monetaria. (...) El monetarismo (...) ha propugnado el abandono de las políticas expansivas keynesianas, basadas en crecimiento con inflación.* (Sabino, 1991)

De 1975 a 1982 se produjo un aumento del precio internacional del petróleo impulsado por los países integrantes de la OPEP⁴⁸ que les reportó a los mencionados una acumulación de riquezas sin precedentes que estos no podrían reinvertir en sus escuálidos mercados internos. Optaron entonces por depositar las cuantiosas ganancias en la banca de los países desarrollados. Sin embargo, estos países se encontraban en recesión⁴⁹ (en parte por el aumento del precio del petróleo que afectaba la expansión de sus aparatos productivos) por lo que no demandaban capitales en la proporción necesaria a la necesidad de colocación requeridas por los cuantiosos montos depositados en los bancos. Y allí apareció Latinoamérica siempre demandante de financiamiento, siempre ofertante de buenas tasas de interés.

En un contexto mundial de gran liquidez⁵⁰ conjugado con la desaceleración de las economías de los países centrales, las naciones periféricas surgieron como una alternativa flexible de colocación de flujos financieros. La inexistencia de controles llevó al proceso indiscriminado de otorgamiento de préstamos en países donde los tomadores estaban dispuestos a contraer deudas a altas tasas de interés, proceso del que protagonizaron los agentes económicos privados más gravitantes de la economía la Argentina en entente con el gobierno militar ya en el poder. Así se aprovechó la coyuntura para embolsar un flujo de divisas⁵¹ cuyo ingreso en el país y captación sería impensable vía superávit en la balanza de pagos.

⁴⁸ Organización de países exportadores de petróleo.

⁴⁹ Recesión. Fase del ciclo económico caracterizada por la disminución de la actividad, el empleo y la producción. En épocas de recesión suele caer también la inversión y hay una tendencia hacia la deflación o, en las economías modernas, hacia cierta disminución de la inflación. (Sabino, 1991)

⁵⁰ Se utiliza este término para hacer referencia a la cantidad de dinero que hay en circulación susceptible de ser destinados al consumo o la inversión.

⁵¹ Divisa: se denominan así a las monedas de otros países. Por ejemplo, nuestra moneda de curso legal es el peso y denominamos divisa al dólar. Pero, ¿porque una moneda parece ser más fuerte que otra, porque todos prefieren tener dólares en vez de pesos? Imaginemos otro ejemplo. Cuando se importa un producto de otro país, es necesario pagarle al país desde donde se importa el producto en su propia moneda. Esa moneda entonces la llamaremos divisas. Hay divisas que gozan de amplia aceptación internacional como lo es el dólar. Ello es así porque el dólar es la moneda de curso legal que rigen las transacciones en el país más rico y que más bienes y servicios produce en el mundo. Luego, si yo tengo dólares sé que puedo comprar con ellos los bienes y servicios que me ofrecen la economía de Estados Unidos. O comprar a alguien de otro país que necesite dólares porque a su vez quiera comprar a Estados Unidos. Al ser una economía de vanguardia, al final todos los países no tendrán problemas en aceptar mis dólares. Ahora bien, la situación cambia cuando se trata de la moneda de un país con una producción poco significativa y que cae en recurrentes crisis

De esta manera se disparó un proceso de endeudamiento de grupos económicos locales que aprovechaban la conducta de la banca transnacionalizada que concedía préstamos con tal de colocar como sea sus por esa época altos excedentes financieros atesorados. Proceso que era alentado por el mismo Estado quien actuaba las veces como promotor y garante de la toma de deuda.

En concordancia, la política económica nacional se caracterizaba por una batería de medidas destinadas a fomentar la entrada de los capitales a cualquier costo. Esto se consigue a través de disposiciones que salvaguardaban una extraordinaria rentabilidad a favor de las colocaciones financieras provenientes del exterior. En este temperamento, las tasas de interés se elevaron para garantizar un alto rendimiento a los capitales que ingresaban, a la vez que se liberó la cuenta de capital de manera que los flujos pudieran entrar y salir libremente sin mayores complicaciones. El complemento: un tipo de cambio más bien estabilizado, regido por la premisa de facilitar las conversiones de divisas a pesos y de pesos a divisas en condiciones de previsión y ausencia de riesgo para los agentes financieros. Así, este tipo de cambio se ajustaba al objetivo de proporcionar seguridad al movimiento de flujos de capitales y no a la evolución y el equilibrio sustentable de la balanza de pagos del país.

Con un peso sobrevaluado en relación con la evolución de la balanza de pagos⁵² y unas tasas de interés que por altas desincentivaban la inversión productiva⁵³, comenzó a

económicas. Como por ejemplo el Gourde, moneda de curso legal en Haití. El Gourde no tendrá demasiada aceptación en el exterior ya que solo servirá para comprar los pocos productos que Haití me oferta. Y hasta los mismos productores haitianos preferirán que les pague en dólares ya que ellos a su vez necesitarán hacer compras en el exterior para satisfacer la necesidad de productos que su economía haitiana no produce. Como si fuera poco, Haití tiene que importar todo lo que no produce por lo que puede tener recurrentes problemas en su balanza de pagos. Lo que hace probable que devalúe el Gourde periódicamente y este pierda cada dos por tres su poder de compra. Por eso se preferirá el dólar al Gourde.

⁵² La Argentina estaba comprando a otros países (importar) más de lo que ella a su vez les vendía (exportar). Cuando alguien de un país extranjero le compra a la Argentina un producto, debe pagar el precio en pesos. De lo que surge que si el peso está caro (sobre evaluado) los productos que vendemos también lo estarán para un comprador extranjero. Así, al resultar nuestra producción encarecida, los extranjeros dejan de comprarnos. A su vez, como nuestro peso vale mucho, podemos comprar con ellos muchas divisas y por consiguiente la producción extranjera nos resulta barata. En conclusión terminamos comprando al exterior más de lo que le vendemos (déficit en balanza de pagos). Entonces ¿con que financiamos nuestras compras si no estamos obteniendo ganancias con nuestras ventas? A través de un camino: el endeudamiento.

compensarse el déficit en cuenta corriente a través de entrada de capitales vía empréstito, apuntalando (junto con otras razones ya enunciadas) el crecimiento exorbitante del endeudamiento externo.

Los inversores privados que en sus operaciones ingresaban dólares al país, los convertían en pesos y realizaban sus colocaciones aprovechando las altas tasas de interés vigentes en la Argentina (que brindaban además un incremento adicional en concepto de indexación⁵⁴ lo que las hacía aún más rentables) y una vez obtenido el beneficio, convertían nuevamente pesos en dólares para depositarlos en el exterior buscando mayor seguridad⁵⁵. El Banco Central (vía endeudamiento) seguía incrementando sus reservas en divisas para brindarles justamente a este tipo de operaciones, un reaseguro de libre convertibilidad de la moneda en cualquier momento que fuera.

De lo que se concluye que tanto la sobre valuación del peso como la posibilidad de convertir la moneda local en dólares y fugar ese capital al extranjero era financiado todo por el Estado vía endeudamiento externo. Así los agentes privados (locales o transnacionales) obtenían ganancias rápidas merced a las pérdidas del Estado argentino. Es el típico esquema de juego suma cero de las finanzas especulativas. Como se verá más adelante, en este tipo de juegos la vocación perdedora la ostenta siempre el jugador peor organizado y menos informado, que no es otro que la mayoría de la sociedad.

A partir de 1980, frente al desgaste político del gobierno y saldos negativos en cuenta corriente, comenzaron las dudas de los operadores respecto a cuanto tiempo más la

⁵³ El efecto de altas tasas de interés redundaba en que a un hipotético inversor le convendría por ejemplo dirigir su capital a la segura ganancia que le daría una colocación a corto plazo o la compra de un título público (letras, títulos de la deuda, etc) que paga altas tasas en vez de iniciar una actividad productiva como la apertura de una empresa, en donde deberá afrontar costos laborales, tributarios, y de insumos combinados con el natural riesgo empresarial de que las cosas no marchen. Paralelamente se encarece el crédito, dificultándose la obtención de préstamos por parte de las empresas que deben pagar por ellos también altísimas tasas.

⁵⁴ *Indexación: Mecanismo mediante el cual los precios fijados en un contrato se van ajustando de acuerdo en los cambios del índice general de precios.(...) La indexación es una práctica frecuente cuando existe una elevada y prolongada inflación.* (Sabino,1991)

⁵⁵ *...un dólar colocado en pesos en abril de 1976, y vuelto a cambiar en dólares un año después, arrojó un beneficio real de 150 por ciento, sin riesgo, dado que las operaciones en el mercado financiero local tenían garantía estatal.* (Schvarzer, 2000:45)

Argentina podría mantener su tipo de cambio sobreelevado. Lo que se conjugó con el repentino aumento de las tasas de interés dispuesto unilateralmente por los países centrales. Esto ocasionaba dos efectos. El primero fue que los países centrales comenzaron a absorber los flujos financieros que antes iban al tercer mundo ya que pagaban ahora mayores utilidades en condiciones de mejor seguridad. El segundo es que las deudas de los países periféricos como Argentina creció brutalmente por el mayor costo de lo que debía pagarse en concepto de servicios (interés).

De este modo principió una corrida en donde la demanda de divisas de los operadores para fugarlas al exterior era cubierta por el Estado a través de más toma de créditos externos. El sistema financiero argentino se seguía alimentando por endeudamiento de las divisas que no producía el comercio exterior. Por lo demás, el mismo sector privado que había tomado deuda en dólares años atrás al compás de la oferta indiscriminada de la banca internacional, demandaba la divisa ahora para cubrirse de una inminente devaluación. No obstante haber cancelado gran parte de su deuda en dólares, este sector mantenía registrados sus compromisos crediticios en dólares con el exterior en el Banco Central como si no estuvieran saldados, como un mecanismo que le posibilite a futuro beneficiarse del salvataje Estatal que pronto llegaría en su ayuda.

¿Quien manejaba la deuda privada del país? ¿Cuanto de ella estaba ya cancelada de hecho, aunque en los registros estatales continuaba vigente? Según Jorge Schvarzer, la deuda externa privada Argentina era manejada por no más de treinta empresas y once bancos, y estaba en los hechos cancelada en un 50 por ciento.(Schvarzer, 1998). Cuando hablamos de deuda cancelada nos referimos a una suma que se registra adeudando solo en un asiento contable, pero que en la realidad ya fue saldada.

No obstante, el salvataje estatal en socorro de los muy endeudados en dólares llegó. Este salvataje se operó por tres vías. Una de ellas consistió en la intervención estatal de las entidades financieras que evidenciaban dificultades. La intervención implicaba que el Estado se hacía cargo de las deudas de la entidad financiera Otra variante estaba dada por

la asunción del Estado de la tarea de refinanciación de los pasivos de los deudores en dólares. Y la tercera fue otorgamiento de los erróneamente llamados seguros de cambio.

El seguro de cambio funciona de la siguiente manera. Cuando un sujeto que tiene ingresos en pesos se endeuda en dólares y cree que existe un riesgo de que acaezca una devaluación en el futuro, contrata un seguro de cambio pagando una prima por él a un asegurador. Así el deudor en dólares es el asegurado. En caso que se produzca el siniestro (la devaluación) el asegurado saldará su deuda al precio que tenía el dólar cuando la contrajo deuda. La diferencia que se produce por efecto de la devaluación (incremento del precio de dólar) la cubre su asegurador⁵⁶.

Lo que se produce en el caso de argentino fue otra cosa. A pesar del previsible riesgo del siniestro (devaluación) los grupos económicos locales se endeudaron ciclopeamente y cuando sobrevino la devaluación, pidieron la ayuda del Estado. Lo que hizo el Estado fue emitir bonos⁵⁷ en valor dólares por total de la deuda contraída por el sector privado, pero difiriendo los plazos de pago y por ende devengando más intereses. Estos bonos se utilizarían para pagarle a los acreedores de los deudores privados. Por ello,

⁵⁶ Supongamos que una empresa Argentina le pide un crédito a un banco estadounidense de 100 dólares en un año determinado, comprometiéndose a devolverlo al año siguiente. Supongamos a su vez que el precio de 1 dólar es 1 un peso en el año de la solicitud del crédito. Y supongamos también que la tasa de interés es del 10 por ciento anual. O sea que, la empresa luego de un año, deberá devolver al banco estadounidense la suma de 110 dólares. La empresa Argentina como desarrolla su actividad en el país, obtiene sus ganancias en pesos. De lo que se desprende que, cuando deba cancelar su crédito con el banco estadounidense, si la empresa tuvo durante el año una ganancia de 110 pesos, esto le alcanza para comprar 110 dólares a un tipo de cambio 1 a 1 y cancelar la deuda con el banco estadounidense. Claro, si es que el tipo de cambio no se modificó durante todo el año que pasó desde el toma del crédito hasta la fecha de su devolución. Se comprende entonces porque una devaluación le complica el panorama a nuestra empresa Argentina. Si el peso se devalúa durante ese año elevándose el precio de dólar un 100 por ciento, entonces se necesitará ahora de 2 pesos para comprar un dólar. Luego, con esos 110 pesos que obtuvo de ganancia la empresa, ya no le alcanzará para pagar su deuda. Con una devaluación como la que se describió, ahora necesita de la suma de 220 pesos. Pues bien, cuando una empresa accede al sistema de seguros de cambio, respecto a esa empresa endeudada se considera que la cotización sigue 1 peso = 1 dólar como estaba al momento que se contrajo la deuda, haciéndose la “ficción” de que el dólar nunca se movió. Entonces la empresa aporta 110 pesos y es el asegurador quien pone la diferencia aportando los 110 pesos restantes para cubrir el pasivo de la entidad privada.

⁵⁷ Bono: Un bono es un instrumento que representa la deuda que asume el gobierno, o una empresa, que es el emisor de este. Una empresa o el gobierno deciden tomar fondos del público emite bonos. Los bonos emitidos por el gobierno suelen llamarse títulos públicos, mientras que los emitidos por empresas son conocidos como obligaciones negociables.

los deudores privados compraban esos bonos al Estado pero al valor histórico del dólar anterior a la devaluación que encareció sus deudas. O sea, el costo de incremento de la deuda que acarrearía la devaluación pasaba a pagarlo el Estado. Este mecanismo fue lo que se llamaba seguro de cambio.

Pero lo que debe tenerse en claro es lo siguiente. Como se dijo, la deuda contraída por los grupos económicos no lo era en función de realizar inversiones locales, sino de ser fugada al exterior. Así los grupos tomaban dólares prestado, los convertían a pesos, los introducían en el mercado financiero local, obtenían ganancias con las altísimas tasas vigentes, luego reconvertían las sumas habidas a dólares otra vez y por último sacaban del país esas sumas depositándolas en bancos extranjeros.

En rigor, el patrimonio de estos agentes especuladores había aumentado gracias a la operatoria descrita. Pero en los registros del Banco Central lo que figuraba era solo la deuda tomada, no los depósitos en el exterior, por lo que las cuentas de las empresas simulaban estar en rojo, justificando así el auxilio estatal.

A no dudarlo que el endeudamiento argentino fue la herramienta usada para la fuga masiva de capitales del país.

Los dólares que no ingresaban dado el déficit de balanza de pagos, lo hacían por endeudamiento, situación que era aprovechada por una minoría con potencia adquisitiva para hacerse de la divisa, información para entender la precariedad del equilibrio que más temprano que tarde derivaría en una devaluación, y manejo de la red financiera que les permitía depositar los dólares habidos en el exterior. (Ortega, 2008) (Basualdo 2017)

Gráfico 7: Correlación entre endeudamiento externo y fuga.



Fuente: (Herrera, 2017)

En el gráfico 6 extractado de un trabajo de Hernán Pablo Herrera (Herrera, 2017) quien a su vez lo obtiene de las contribuciones de Basualdo y Kulfas, (Basualdo, 2015), vemos el acompañamiento en paralelo de la fuga de capitales con el endeudamiento externo. Situación que se ha tornado estructural en la economía argentina salvo interrupciones, y que se registra en la actualidad. (Basualdo, 2017)

Esa característica no se dio en todos los países que contrajeron deuda durante el periodo. Por ejemplo el Brasil, país que se endeudó fuertemente también, utilizó los capitales tomados para promover su desarrollo industrial. Según la corporación financiera⁵⁸

⁵⁸ La banca es el sector que desarrolla la actividad de intermediación financiera, captando depósitos de unos clientes y prestándoselos a otros. En el medio del proceso, considera los riesgos en base a ellos ajusta plazos y tasas de interés que le permitan obtener un rédito por la actividad de intermediación. Ahora, dentro del género de la actividad bancaria pueden darse (esquemática y simplificada hablando) dos especies. La primera es la banca al por menor o banca comercial que opera en la pequeña y mediana escala, ofreciendo sus servicios de intermediación al público en general y a pymes. No participa en el capital de las empresas con las que opera. En contraposición tenemos a la banca al por mayor, corporativa o de inversión. Esta opera con grandes volúmenes, intermediando entre sus clientes que son otros bancos, grandes empresas y corporaciones como así también entidades públicas como empresas estatales, municipios, provincias o estados nacionales.

Morgan Guaranty Trust of New York (actualmente JP Morgan Chase) a 1985 los países latinoamericanos que más fugaron capitales gracias a la toa de deuda fueron Venezuela y la Argentina. El cálculo lo realiza computando la cantidad de deuda tomada y restándole la suma de capitales que de estas fueron fugados. La relación resultante es la siguiente:

Cuadro 2 : Deuda y evasión de capitales al año 1985 en millones de dólares

País	Deuda a fines de 1985	Deuda resultante una vez descontada la evasión de capitales
Venezuela	31.000	-12.000
Argentina	50.000	10.000
México	97.000	12.000
Brasil	106.000	92.000

Fuente: Morgan Guaranty Trust of New York

Como se dijo, al iniciarse la década del 80, los Estados Unidos triplicaron la tasa de interés y por ende los capitales dejaron de fluir a Latinoamérica ya que prefirieron dirigirse ahora al mercado norteamericano que pagaba buenos intereses y era con mucho más seguro. La posibilidad de mantener un modelo sustentado por el endeudamiento externo se cerró. En tanto en la Argentina, luego de la derrota en Malvinas, se precipitó la caída del régimen militar. Con la sobreviniente escasez de financiamiento externo y balanzas de pagos con saldo negativo, se hace para Latinoamérica extremadamente difícil pagar los servicios de la deuda. En 1982 México declara de moratoria iniciándose la crisis de la deuda en la región

El advenimiento del gobierno democrático en la Argentina trató de contener el proceso inflacionario, pero su accionar estuvo muy condicionado por un déficit fiscal vertiginoso en razón de lo que debía destinar el Estado en concepto de pagos de deuda externa y lo gravoso de la manutención de un gasto público (sobre todo gasto de las

Su actividad se canaliza en gran parte en enlazar instituciones emisoras de bonos (privados y públicos) u otro tipo de valores con inversores interesados en adquirirlos.

Cuando acá hablemos de corporaciones financieras, nos referiremos a grandes entidades que desarrollan principalmente a la actividad de banca al por mayor, corporativa o de inversión. Lo que no excluye que las mismas realicen también operaciones de la banca al por menor o comercial.

provincias y los déficit en empresas públicas también endeudadas en dólares) que por mal asignado resultaba improductivo.

El problema fiscal terminó disparando una espiral hiperinflacionaria que anticipó la salida del gobierno radical en 1990.

5.5. El consenso de Washington como institucionalización del modelo extractivo financiero para Latinoamérica.

El neoliberalismo era la ideología en lo económico (como el neoconservadurismo de Thatcher y Reagan lo eran en lo político) de la globalización financiera. Globalización que en el orden público institucionalizaba y pautaba sus reglas de juego a través del gobierno de los Estados Unidos y de los organismos multilaterales de Bretton Woods controlados por aquel. Estos, unificaron su discurso pro maximización de la lógica financiera de la economía mundial en una serie de postulados conocidos como “El Consenso de Washington.”

El término "Consenso de Washington" se debe al economista John Williamson. En su escrito del año 1990 titulado "Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas" Williamson concreta diez temas de política económica, en los cuales Washington (denominado así a la matriz política económica integrada por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Congreso de Estados Unidos, la Reserva Federal y el Tesoro Norteamericano) está de acuerdo. Estos son:

- a. La disciplina presupuestaria.
- b. La reducción del gasto público.
- c. La reforma fiscal encaminada a aumentar los ingresos vía impuestos.
- d. La liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés.
- e. La búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos que promuevan las exportaciones.

- f. La liberalización comercial.
- g. La apertura a la entrada de inversiones extranjeras
- h. Las privatizaciones de empresas públicas.
- i. La desregulación de la economía
- j. La garantía a los derechos de propiedad.

Diáfano es ver que estos postulados son proclives a consolidar el poder económico y político de (mediante la institucionalización de reglas de juego que favorecen a) los actores beneficiarios del orden globalizador, en desmedro de los Estados. Se buscaba entonces reducir la intervención estatal en la circulación de bienes, servicios y capitales (c,f,g,i) incrementar la capacidad de pagos de los países deudores (a,b,c,e) implementar mecanismos desposeorios alternativos para el cobro de la deuda (h) y proteger los intereses de los acreedores contra todo resarcimiento que pudieran pretender los Estados (j).

Entre los años 1991 y 2000 merced a nuevas variaciones en las tasas de interés a nivel mundial y la refinanciación de la deuda con la banca privada a través de la firma del Plan Brady (1993), vuelve a reestablecerse los flujos de capitales a Latinoamérica (Basualdo, 2015)

En rigor, el plan Brady consistió en un canje de una deuda externa latinoamericana en moratoria (difícil de cobrar) por bonos que, por ser de libre circulación, minimizaban el riesgo de los bancos acreedores ya que estos los podían transferir. A este canje se sumaban quitas y esperas que reducían los montos y ampliaban los plazos de pago. La deuda en bonos en moneda extranjera de la Argentina, entre diciembre de 1992 y diciembre de 1993, varió desde menos del 10 por ciento a más del 60 por ciento del total de deuda registrado a la fecha. No obstante, la reducción de la deuda no eran inferior a la que de hecho regía en su cotización en el mercado, que era de aproximadamente la quinta parte de su valor

nominal⁵⁹. Por otra parte el plan Brady implicó una novación de obligaciones, por donde se legitimó la fraudulentamente contraída, o se consolidó deuda que en la realidad ya estaba saldada. (Ortega, 2009).

Así las cosas, en la década del 90 con el recambio de gobierno democrático, la lógica financiera desposesoria volvió decididamente a hacerse cargo del rumbo económico de la Argentina ahora bajo la égida ideológica y lúdica del Consenso de Washington. En este temperamento, la política gubernamental, luego de varios ensayos en alianza con los grupos económicos transnacionalizados más importantes del país, terminó ejecutando los siguientes ejes de acción:

- Apertura irrestricta de la cuenta de capital, sin sistemas de contralor para regular los movimientos en los flujos financieros. Perjudicial para un país que contaba con instituciones financieras públicas endebles en lo que hace a legislación, organización de los bancos, rol gravitante del Banco Central, papel que desempeñan los poderes públicos en el seguimiento de la actividad y la conformación de los demás órganos financieros que no son parte del sistema bancario.
- Un proceso de privatizaciones en donde las empresas estatales (banca y servicios públicos principalmente) fueron dadas en pago de deuda externa, garantizando que los consorcios particulares que las adquirieran (integrados siempre por los bancos acreedores de la Argentina) las explotarán en condiciones oligopólicas (contrario a

⁵⁹ Un título de la deuda de un país es una promesa de pago que hace el respectivo país de que, en determinada fecha, pagará al tenedor de ese título la suma de dinero que ese título dice. Por ejemplo, el país X necesita hacerse de dólares y en el año 1981 emite un título que promete pagar al portador del mismo la suma de 10 dólares para el año 1985. Luego, vende ese título emitido al precio de 7 dólares. Un inversor puede comprar ese título por los 7 dólares que vale, y esperar al año 1985, canjearlo nuevamente al país X por los 10 dólares que para entonces valdrá y ganar en la operación 3 dólares. Pero sucede que un año después de la emisión del título, en el año 1982, el país X sufre una terrible crisis y todo el mundo comenta que en el año 1985 el país X no va a poder pagar por los títulos que emitió. Así nuestro inversor ante el riesgo de quedarse sin nada, querrá deshacerse rápido de ese título por 10 dólares que en realidad no le garantiza que va a cobrar ni 0 dólar. Y sale a malvenderlo a cualquier tercero que quiera correr con los riesgos y que le ofrezca la suma de por lo menos 2 dólares por el título, que es mejor que nada. Esto fue lo que pasó con la deuda Argentina, por eso se decía que en el mercado cotizaba al la quinta aparte de su valor nominal.

la lógica clásica de mercado que se basa en la competencia) lo que les aseguró una clientela cautiva y márgenes de rentabilidad impensados en otras latitudes⁶⁰.

- Altas tasas de interés y ausencia de mecanismos regulatorios de las transacciones financieras⁶¹, lo que facilitaba la circulación y alta rentabilidad a los flujos de capitales, desalentando la inversión en áreas productivas que generen empleo por su escuálida rentabilidad y alto riesgo frente a la seguridad que reportaba operar en el sistema financiero.
- Capitalización del sistema de jubilación solidario de reparto estatal, a imagen y semejanza de un modelo que solo se ha experimentado en Chile. Los aportes que realizan toda la masa asalariada son captadas por las administradoras privadas de jubilaciones y pensiones (AFJP) integradas entre otros por bancos acreedores del Estado. Las AFJP, a su vez, insertan los aportes en el mercado financiero. Uno de los rubros favoritos de las Administradoras era la compra de títulos de deuda del Estado, profundizando la fórmula del constante endeudamiento público.
- Transferencia a las provincias de servicios (hospitales y educación) al tiempo que éstas cedían a la nación recursos por medio de las reformulaciones de los sucesivos pactos fiscales. Esto conllevó un ajuste a las cuentas provinciales (se calcula que las provincias transfirieron a la Nación un monto de u\$s 26.000). Con esto, la nación pudo liberar recursos para cumplir con la acreencia externa.
- Tipo de cambio fijo (convertibilidad⁶²) con sobre valuación del peso combinado con desregulación y apertura comercial, mixtura letal para la industria nacional. El tipo de cambio permitía una conversión peso - dólar que facilitaba las transferencias al

⁶⁰La operación privatizadora se ejerció desde cuatro puntales: marcos regulatorios endebles, concesión de explotaciones monopólicas exclusivas, aceptación como pago de las empresas de títulos de la deuda a valor nominal (que eran en realidad adquiridos por los compradores al 20 por ciento de éste en el mercado) y una efectiva campaña psicológica que convenció a la población que la venta de las empresas estatales semejaba a la extirpación de un tumor maligno al país.

⁶¹ Significa que para hacer una transacción financiera el Estado no pregunta cómo se obtuvo el flujo de capital ni de dónde viene, a la vez que no pone límites en adonde se va a invertir el flujo y por cuánto tiempo debe quedarse en el país.

⁶² A través del sistema de convertibilidad, el Estado por medio del Banco Central se comprometía a vender a la tasa de cambio 1 dólar un peso a todo aquel que lo solicitara. Así, al no disponerse de divisas dado el saldo negativo en la balanza de pagos, el país tenía que endeudarse constantemente para satisfacer la demanda de dólares de aquellos que en muchos casos los requerían para fugarlos del país.

exterior de las utilidades de las empresas privatizadas⁶³(que cobraban tarifas dolarizadas), las del mercado de capitales y la obtención de divisas para pagar a los acreedores externos, mientras se profundizaban los problemas de balanza comercial debido al encarecimiento relativo de los productos argentinos en el exterior. Los dólares necesarios para este esquema no surgían de superávit en cuenta corriente, sino de endeudamiento. El desequilibrio solo podía financiarse con más endeudamiento, posible de contraer mientras durare la liquidez internacional, situación que se dio sobre todo entre los años 1991 y 1994 (Griffith Jones, 1999)

El eje transversal de estas políticas era (nuevamente) el estimular el flujo de capitales hacia el país vía endeudamiento, su valorización financiera interna y luego, una vez valorizados, su posterior fuga al exterior. Este esquema era sustentado por el Estado que asumía las pérdidas, cuantificables en los recortes presupuestarios, la enajenación a precio vil de las empresas del Estado pero sobre todo, en el constante crecimiento de la deuda externa. En el año 1992 se destinaba un 8 por ciento de los ingresos del Estado al pago de los intereses de la deuda externa. Casi una década mas tarde, (2001) dicho porcentual trepó al 21,4 por ciento. Un típico sistema desposesorio. (Schvarzer, 1998)

Entre la insostenibilidad del modelo de la que eran conscientes los agentes financieros internacionales y un nuevo aumento en las tasas de interés en los países desarrollados, el flujo de capitales a la Argentina vuelve a interrumpirse Y dada nuestra dependencia de él, ocurre la crisis económico financiera que terminaría con el tercer gobierno democrático argentino desde la vuelta del Estado de derecho en 1983.

5.5.1. La historia reciente.

Durante el año 2001, la caída inminente del sistema de convertibilidad y la devaluación del peso era un hecho ya previsto por los actores económicos privados con mas

⁶³ Según Mario Rapoport, el 60 por ciento de las utilidades de las empresas privatizadas salieron fuera del país. (Rapoport, 2001)

poder en el país. El Fondo Monetario Internacional habría de desembolsar un préstamo a la Argentina (se conoció como el “blindaje financiero”) por un monto de 12.449 millones de dólares para supuestamente robustecer al sistema y dar una garantía de solidez ante una eventual corrida cambiaria. Recuérdese que una deuda de este tipo asumida con el FMI es una deuda asumida por el Estado argentino, deuda que paga la ciudadanía a través de los impuestos. Pues bien:¿qué sucedió con estos montos? Una vez más, el préstamo aportó dólares al circuito, dólares que no se podían obtener por saldo positivo en cuenta corriente, para que sean canjeados por pesos y luego fugados por determinados agentes económicos. Los pesos quedaron en la Argentina. Los dólares en cuentas de bancos extranjeros.

Cuadro 3: Fuga de capitales en el año 2001

Empresas	Montos transferidos en millones de dólares al exterior año 2001
Primeras 10	9085
Primeras 50	15505
Primeras 100	18289
Primeras 1000	24845

Fuente: Cámara de Diputados de la Nación.

Este detalle elaborado por la fuente citada *supra* muestra los montos fugados al exterior de las 1000 empresas más grandes de la Argentina. Las primeras 10 empresas de ese conjunto que transfirieron fondos al exterior son Pecom Energía S.A, Telefónica de Argentina S.A. YPF S.A. Telecom Argentina, Nidera S.A., Shell, Telefónica Comunicaciones Personales S.A, Esso Petrolera Argentina, Bunge Ceval S.A y Molinos Río de la Plata. En la tanda de las primeras 50 empresas, allí aparece Cargill. Casi el 70 por ciento de estos capitales se dirigió a instituciones bancarias de los Estados Unidos. De acuerdo con su balance, estas empresas obtuvieron ganancias ese año solo por 2020 millones de dólares. Pero fugaron 9085 millones. Estos desajustes entre patrimonio declarado y patrimonio real podrían tratarse de maniobras para defraudar al fisco en orden de pagar menos impuestos.

Para posibilitar esta fuga veloz y silente de reservas líquidas en dólares del mercado financiero, se permitió sustitución de divisa norteamericana que debían tener reservadas los bancos a modo de encaje⁶⁴ por títulos y bonos de la deuda externa Argentina. Esto fue orquestado desde el mismo gobierno argentino a través de una serie de disposiciones. A la vez que los bancos fueron facilitadores de la operación de fuga, concomitantemente con eso se convirtieron en acreedores del Estado. (Cafiero, 2002)

Pesificación.

Por el decreto N° 214/2002 todos los depósitos en dólares existentes en el sistema financiero fueron convertidos a razón de un 1,40 pesos por 1 dólar, mientras que toda las deudas con el sistema financiero fueron convertidas a razón de 1 peso por un dólar debido.

La transferencia de recursos a (o desposesión perpetrada por) grupos económicos durante el año 2002 gracias a esta medida esta bien ejemplificada por el trabajo de Eduardo Basualdo, Claudio Lozano y Martín Schorr. Los autores construyen un universo de análisis constituido por las principales 80 firmas exportadoras y la vez deudoras con el sistema financiero local y emisoras de obligaciones negociables. Para comprender la relevancia de esta franja, los autores calculan que la suma de esos tres rubros representan el 31 por ciento del PBI argentino para el año estudiado (2001) Estas 80 empresas son agrupadas para entender mejor su dinámica en:

- Asociaciones: consorcios integrados por diferentes capitales con una inserción dominante en áreas de servicios públicos privatizados
- Grupos económicos: conglomerados de origen local que tiene más de seis empresas en la actividad económica interna

⁶⁴ “Encaje:...El encaje bancario se determina como una proporción del dinero recibido por el banco que debe ser mantenido para atender los retiros del público; el resto de los depósitos puede ser usado por el banco para otorgar préstamos o realizar otras operaciones. El porcentaje de encaje es fijado, normalmente, por el banco central de cada país y por la legislación vigente” (Sabino, 1991)

- Conglomerados extranjeros: la misma estructura que los grupos económicos pero sus propietarios son extranjeros
- Empresas locales independientes: son de capital local pero controlan menos de 6 empresas
- Transnacionales: integran una estructura de propiedad con presencia en diferente países tiene menos de 6 firmas operando en la Argentina.

Basualdo, Lozano y Schorr demuestran que los más endeudados son los grupos económicos locales, los conglomerados extranjeros y las asociaciones. Casualmente los que obtuvieron mejores rendimientos durante los últimos años. Así arriesgan la hipótesis de que el endeudamiento sería mecanismo para aparentar un menor patrimonio que el existente, bajar carga impositiva y registrar como deuda los autopréstamos para fugar excedentes. (Basualdo *et al*, 2002)

Los montos que estos grupos habían obtenido por exportaciones en el año 2001 ascendían a la suma de 18.308 millones de dólares. Las deudas con el sistema financiero local eran 7.955 millones de dólares. Recálquese que estos grupos, por tratarse de exportadores, no tienen inconvenientes en conseguir divisas. Sin embargo el decreto N° 214/2002 también los incluye y “licua” sus pasivos en dólares. A la cotización de mercado de ese momento (1 dólar = 2 pesos) las empresas duplicaron sus ganancias en pesos, mientras mantenían constante sus deudas beneficiándose de la pesificación que convertía a cada dólar que se debía en un peso. Los autores calculan en 13.132 millones de dólares el valor de las sumas apropiadas por las mencionadas firmas en razón del decreto 214/2002. (Basualdo *et al*, 2002)

La transferencia tendría otra arista. Como la pesificación fue asimétrica (un 1 dólar que se debe se transforma en 1 peso, pero un dólar que está depositado en el banco se transforma en 1,40 pesos) se coligió que los bancos (en su momento artífices de la fuga de capitales) resultarían perdidosos por los efectos del decreto 214/2002. Por ello el gobierno establece el decreto 494/2002 que implica un nuevo (mal llamado) seguro de cambio para

que los bancos salden sus deudas en dólares. La operatoria será una vez más un bono emitido por el gobierno a valor dólar. Y mientras la cotización de la divisa norteamericana pasaba los 3 pesos en el mercado, las entidades financieras podrían adquirir este bono para saldar sus deudas al precio de 1,40 por dólar. Nuevamente, a la diferencia la cubre el Estado.

5.5.2. Mecanismos de acumulación por exacción financiera identificados.

Durante el repaso del modelo de transferencia de recursos al exterior por desposesión financiera hemos identificado los siguientes mecanismos de desposesión:

- Endeudamiento de empresas públicas en dólares para que luego cedan la divisa al Banco Central, así el último las ponía a disposición de actores privados que adquirirían esos dólares y los fugaban al exterior. Las empresas estatales quedaron endeudadas y el costo de esa deuda es del Estado.
- Garantía del Estado por depósitos del sector privado en entidades financieras. Cuando la entidad financiera quebraba (muchas veces por el manejo derivado de fugar activos al exterior) el Banco Central se obligaba a devolver los fondos a los ahorristas que tenían depósitos en ella. El Estado asume la deuda.
- Seguros de cambio por devaluación. Los grupos económicos beneficiarios de este seguro poseían en realidad los dólares que habían fugado al exterior, tampoco teniendo graves problemas para hacerse de divisa ya que muchos están vinculados a la exportación. La devaluación entonces no los perjudica. No obstante por el seguro de cambio, el Estado se hace cargo de gran parte de sus deudas en dólares.
- Tipo de cambio sobrevaluado y convertibilidad sustentada en el endeudamiento público. El Estado toma deuda para conseguir los dólares que no ingresan al país por superávit en cuenta corriente dado el tipo de cambio alto. Estos dólares son luego obtenidos por agentes económicos locales y fugados al exterior. El Estado se queda con la deuda.

- Compra por agentes privados de empresas públicas subvaluadas y pagadas con bonos de la deuda externa, bonos al que el Estado le reconocía un valor hasta cinco veces superior al que realmente tenían en el mercado. El Estado pierde parte de su patrimonio.
- Pesificación indiscriminada. El Estado transforma a pesos todas las deudas en dólares, inclusive aquellas de agentes económicos que tienen activos en esa moneda en el exterior, o que pueden disponer de la misma por ser exportadores. El costo de convertir en pesos los dólares debidos a un precio inferior al que rige en el mercado, la diferencia que de ello surge, lo asume el Estado.

Las fluctuaciones de una moneda a otra jugando con los tipos de cambio pareciera ser el común denominador de esta forma de acumular. Pero entiéndase, no hay nada mágico en esto, no se crea riqueza por saltar de una moneda a otra. Lo que se hace es desposeer a alguien de riqueza ya existente. (Ortega, 2009)

La riqueza está dada por la cantidad de bienes y servicios disponibles en una sociedad para satisfacer las necesidades de la misma. Y yendo un paso más, por la naturaleza y organización del trabajo para producir esos bienes y servicios. Una persona que recibe su salario en una moneda, tiene capacidad para adquirir con él una determinada cantidad de bienes y servicios. Al devaluar la moneda o producir inflación, se le quita a esta persona parte del poder de compra, se le quita parte de esa capacidad de adquisición. Esta persona está sufriendo una desposesión. (Escudé, 2006).

También señalamos que todas las necesidades humanas se satisfacían de una u otra forma siempre con trabajo. Y que toda mercancía no era más que trabajo cristalizado en un objeto material. Al ser el dinero una mercancía más (que se destaca por su alta intercambiabilidad) apuntamos entonces que el dinero también representa trabajo.

Cuando se devalúa el peso, equivale a decir que por una decisión política se está restando valor a las horas de trabajo de argentinos. Luego, un agente externo puede con su

divisa comprar trabajo argentino por menos precio. Cuando hay fuga de capitales equivale decir que horas de trabajo de argentinos migran al exterior. Luego, agentes externos se benefician de trabajo argentino.

No hay creación de riquezas en todo esto. Hay una exacción de las ya existentes. (Ortega, 2009)

Corolario

Los mecanismos extractivos identificados no son los únicos, pero nos dan idea de la forma de operar dentro de este modelo. Cada vez que se habla de que el Estado asume costos o se hace cargo de deudas privadas, hablamos de que estos costos o deudas serán incluidas en el rubro de gastos del presupuesto público anual. Los gastos del Estado. En él aparecerán detallados como pago de servicios de la deuda pública. (Ferrer, 2001).

Pero se trata en realidad de una deuda contraída por el sector privado que pasó a cabeza del Estado. Tal como si yo financiara mi ahorro, consumo e inversiones con la tarjeta de crédito de otro. (Ortega, 2008)

La fuente de recursos con que cuenta el Estado para solventar los gastos que figuran en su presupuesto son principalmente los impuestos que paga la ciudadanía.

¿Se puede detallar con alguna aproximación a cuanto asciende en su totalidad esta fuga de capitales al exterior y que pérdida implica para el país?

Según el INDEC, en el año 2003 existían 104.600 millones de dólares en el exterior que pertenecían a argentinos. Este monto se integra en inmuebles, depósitos en bancos, bonos, acciones, y efectivo en cajas de seguridad. Tal suma equivale al 56 por ciento de la

deuda pública total y está en su mayoría no declarada por ante la AFIP⁶⁵. Más adelante daremos cálculos actualizados de esta cifra.

5.5.3. Relaciones de poder.

El modelo centrado en las finanzas es, en nuestra opinión, el que más dependiente del control exógeno. Al frente de él se encuentra un sector nacional aliado con actores de la comunidad financiera internacional. (Basualdo, 2017)

El efectuar una separación para poder discriminar dentro de este modo de operar quienes serían los sujetos internos (nacionales) y los que serán los sujetos externos acrecienta su complejidad. Las estrechas vinculaciones de algunos grupos con agentes extranjeros y la complejidad de las formas jurídicas de las sociedades *intuito rei*⁶⁶ cuyos capitales provienen de múltiples actores situados tanto en el país como en el exterior difuminan la separación de lo que es interno y lo que es exógeno. Este tipo de racionalidad jurídica no es nueva, sin embargo ha cobrado una versatilidad impensada con el auge de un proceso de globalización “virtual” al decir de Aldo Ferrer (Ferrer, 1999) que ha potenciado la libertad de circulación e los flujos de capitales a través del mundo.

El componente externo de la alianza estaría dado por la comunidad financiera internacional a través de los distintos sujetos que la integran (banca corporativa transnacionalizada, los fondos fiduciarios, los fondos de pensión⁶⁷). También hay sujetos que no operando estrictamente en el rubro de las finanzas, manejan sin embargo la lógica

⁶⁵ Administración Federal de Ingresos Públicos.

⁶⁶ Por ejemplo las sociedades anónimas, compuestas por acciones que representan una cuota parte ideal de las mismas. Las acciones se transan como un título financiero más, no pudiendo determinarse con exactitud en propiedad de quienes están por la gran circulación de las mismas.

⁶⁷ Los fondos fiduciarios nacen de una relación jurídica por la cual una persona o un grupo de ellas (*fideicomitentes*) transfiere bienes o activos a otra persona llamado *fiduciario*, quien se obliga a utilizarlos y administrarlos a favor de aquél o aquellas, o de un tercero. Los fondos de pensión son cuentas en las que se van acumulando los depósitos de quienes, al final de su vida de trabajo, pueden retirar el total de lo depositado o una pensión mensual. En todos los casos, los administradores de los fondos de pensión o fiduciarios invierten el capital acumulado a través de distintas colocaciones en el mercado financiero.

de estas y por esta vía buscan la maximización de utilidades. Tal es el caso de las empresas de servicios transnacionales (agua, electricidad, telefonía, etc) que adquirieron las empresas públicas Argentinas. Las transnacionales se aliaron con la banca corporativa e influyeron sobre los organismos multilaterales de crédito. Por medio de esta convergencia de poder aplicado sobre el Estado argentino, manipularon la presión que implicaba el pago de la deuda externa (variable financiera) en su provecho y adquirieron así las empresas públicas a precios irrisorios, al tiempo que establecieron tarifas exorbitantes. (Schvarzer, 1998).

Sucede que los sujetos integrantes de la comunidad financiera internacional tienen la capacidad de actuar en bloque, coherente, veloz y coordinadamente. No solo gracias a su comunión de intereses y nuevas tecnologías de información que los vinculan en red, sino a su sofisticada organicidad y poder para alinear a instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo o foros como el Club de París o el Grupo de los Siete (G-7). De suyo que los gobiernos de las potencias centrales también abogan en favor de ellos del conglomerado de los poderosos actores financieros, como el claro ejemplo dado por la dinámica del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos que opera (y presiona) simultáneamente sobre gobiernos de los países y las instituciones multilaterales de crédito en busca de salvaguardar y maximizar las utilidades de la corporación financiera estadounidense e internacional. (Dallanegra, 1998).

Los elementos locales de la alianza, siguiendo un criterio de Jorge Schvarzer, se conforman con los sectores más tradicionales del poder económico local en donde predomina la lógica comercial y financiera (no productiva)⁶⁸. Los líderes de estos sectores

⁶⁸ Además las empresas controladas por este sector están pasando permanentemente a manos extranjeras, lo que incrementa la dependencia de nuestra economía. Así fueron ya fueron adquiridas por capitales extranjeros las Argentinas Acindar (aceros) Alpargatas (textiles y calzado) Bagley y Terrabusi (alimentos y galletitas) San Martín del Tabacal (azúcar) Corcemar y Minetti (cemento) Río, Francés y Roberts (bancos) Sevel (automotriz) Bunge y Born (agroproductos) Alba (pinturas) Compañía Química y Centenera (envases de hojalata) YPF (que después de privatizada fue un tiempo manejada por un grupo local) Astra, Pecom y Petrolera San Jorge (petróleo), Piccardo y Massalín (cigarrillos) Norte y Disco (supermercados), Cablevisión (TV cable), Alto Paraná (celulosa), Celulosa Argentina (papel) entre otras. El economista Juan Alemann

cooptaron a tecnócratas promotores de la ortodoxia económica y a dirigentes políticos de origen populista, sumándolos a la defensa del modelo desposesorio financiero. Y así se integró la minoría dominante. (Schvarzer, 1998).

Los actores del poder económico tradicional se desempeñan, materialmente hablando, en el sector primario (grandes productores agropecuarios) secundario (gran industria) mayormente vinculados a la exportación. Pero habiendo adquirido conocimiento sobre las posibilidades que reportan las transacciones de tipo especulativo y manejando información de privilegio, se vuelcan a operar en el mercado de las finanzas tomando deuda cuantiosa, luego obtener con los fondos así habidos ganancias en colocaciones de corto plazo, y fugar por último las utilidades así conseguidas. A la postre llegará el Estado para hacerse cargo de su endeudamiento. (Ortega, 2008)

Los sectores tradicionales del poder económico gozan de gran capacidad para influir en todo el sistema gracias a su hegemonía financiera. Los tecnócratas cooptados ofrecían sus conocimientos de gestión, contactos externos, influencia y persuasión. Los dirigentes políticos legitiman el régimen a través de sus victorias electorales sustentando el sistema ante la mayoría de la sociedad que no concurre en la alianza. El papel de la dirigencia populista es más bien disciplinar a las clases medias y trabajadores (de donde esa dirigencia socialmente provenía) quienes resultaban los damnificados del orden. (Schvarzer, 1998).

El modelo de desposesión financiera es ultra oligopólico . Necesita del concurso en calidad de sujetos activos de mucho menos agentes que los que debían estar necesariamente envueltos bajo los modelo de producción industrial. La minorías dominantes actúan con un carácter excluyente más pronunciado que en el anterior modelo de la economía semi-industrial.

Por ejemplo, cuando el modelo semi-industrial, se requería del sector de los trabajadores para que aporten su mano de obra en la producción de bienes, a la vez que el

sostiene que en ningún otro país sucedió algo semejante, confrontando el caso argentino con el brasileño en donde los empresarios de la vecina nación conservaron al titularidad de sus empresas, a pesar de la crisis.

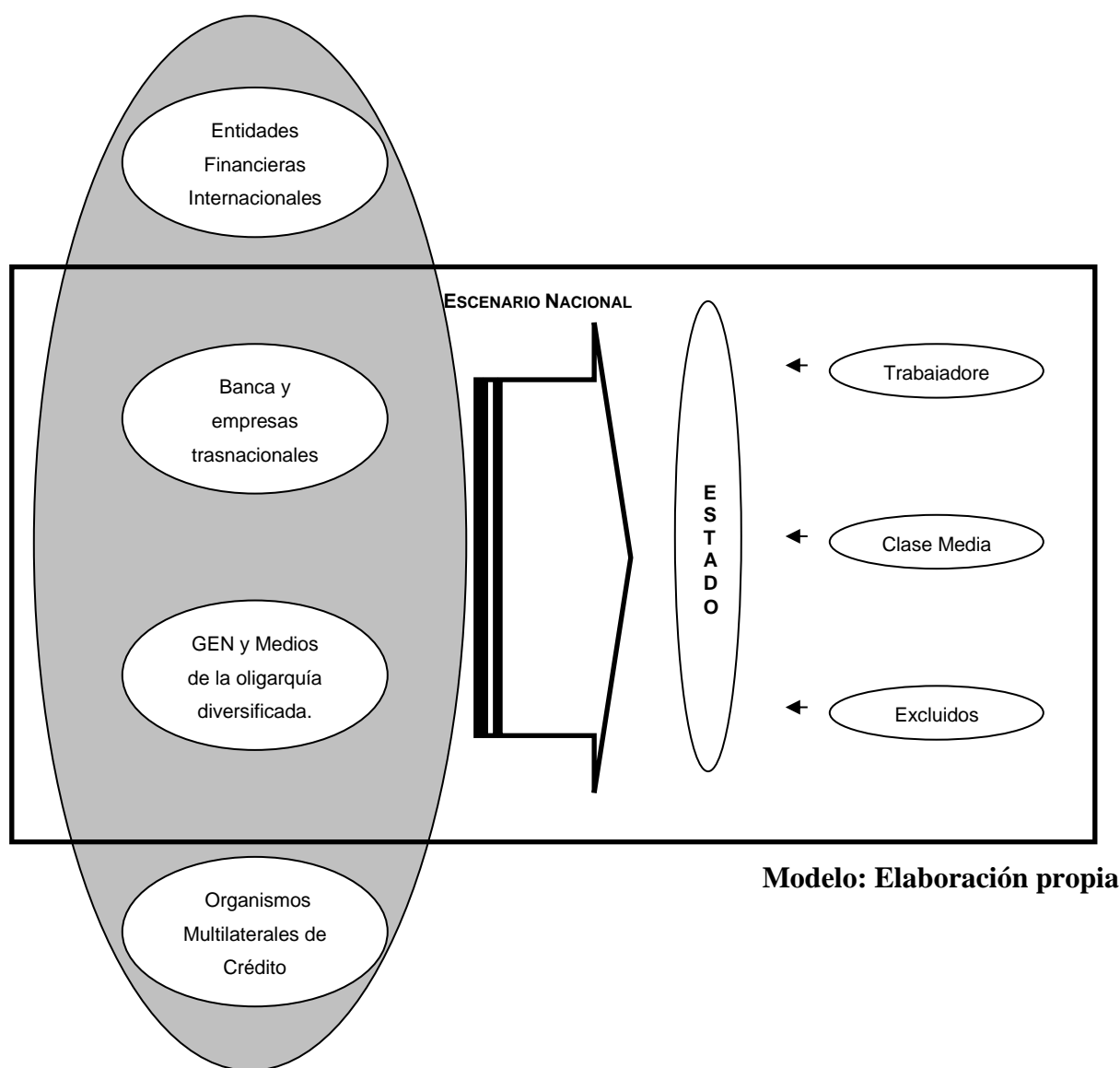
incremento en sus salarios propiciaba el consumo de manufacturas, lo que incrementaba las ganancias de la burguesía industrial. El rol de los trabajadores, a pesar que ellos no organizaban el modo de producción, tenía muchos aspectos activos en el modelo semi-industrial.

El modelo de exacción financiera no se centra en la producción por lo que no se requiere mano de obra a grandes escalas. Tampoco se enfoca a obtener ganancias por aumento en el consumo de manufacturas. De lo que surge que no necesita aliarse con los trabajadores, sino imponerse a ellos. Esta es la gran contradicción de este modelo que en este sentido demuestra su insostenibilidad. Por medio de múltiples mecanismos de exacción se va paulatinamente empujando a la pobreza a clases medias y trabajadores hasta ponerlos en situación de exclusión, en donde ya no generarán activos de los que puedan ser despojados.

El sector correspondiente clases medias de los centros urbanos de la Argentina acompañaron al modelo por asentimiento tácito. La estabilidad de precios les había permitido endeudarse, y el tipo de cambio alto les llevó a elevar sus estándares de consumo vía adquisición de productos importados. Sometidas que están al influjo de los medios masivos de comunicación que muestran al consumo superfluo como el camino a la realización personal, las clases medias continuaron con su “inconciencia de clase” e impeliendo el “efecto demostración”⁶⁹ en la economía nacional. Los líderes de este sector que integraban la minoría dominante (desempeñándose sobre todo en las burocracias estatales) encomiaban todo lo actuado.

⁶⁹ *Supone que la modernización de la economía se efectúa a través del consumo y que en última instancia, por consiguiente, introduce un elemento de alteración en el sistema productivo que puede provocar una desviación en las etapas de la industrialización características de los países adelantados. Como las inversiones, cuando se piensa en un desarrollo autónomo, dependen en gran medida del ahorro interno, la misma presión modernizadora del consumo puede constituir un freno al desarrollo, en cuanto favorece las importaciones de bienes de consumo, así como las de bienes de capital relacionadas con la producción de aquellos, e induce a invertir en sectores que no son básicos en la economía. Por otra parte el efecto demostración no sólo se ha pensado en términos económicos. Se supone que los mismos factores que favorecen ese proceso presionan para que en los países insuficientemente desarrollados se alteren otros aspectos el comportamiento humano-en el campo político y en el campo social- antes de que se verifique la diferenciación completa del sistema productivo. (Cardoso y Faletto, 1999:15)*

Gráfico 8 : Alianzas y relaciones de poder en el modelo de exacción financiera.



En el Gráfico 8 se trata de representar la poderosa entente formada por las corporaciones financieras internacionales, la banca y empresas trasnacionales con asiento en el país, los grupos económicos locales y los organismos internacionales de crédito para imponer al Estado argentino la agenda del extractivismo. Del otro lado, los trabajadores, las clases medias y un nuevo actor sin organicidad suficiente, los excluidos, no representaban

un contrapeso de envergadura para poder contener el avasallador accionar del extractivismo financiero.

El sector constituido por los trabajadores pierde grandes porciones de su poder dada la des-industrialización del país que no los convoca como sujetos activos. De este modo se produce el deterioro de las condiciones laborales (modalidades de contrato de trabajo sin estabilidad o directamente el trabajo no registrado) que no fue frenada por líderes sindicales que, integrados en la minoría dominante, dada su venalidad eran fácilmente manejables resultando como corolario la falta de representación del sector trabajador. Así las cúpulas sindicales funcionan como parte de las minorías dominantes, aún cuando vayan en contra de sus representados. (Scaletta, 2017)

La corrupción en los sindicatos no se da por designio maligno, sino es la inercial consecuencia de la truncada democratización de los mismos. Lo último se manifiesta en procesos de elección de autoridades digitadas, los mecanismos inescrutables en la toma de decisiones y en el otorgamiento de determinados derechos de representación solo a los sindicatos que ostenten personería gremial⁷⁰ (uno por actividad y ámbito de actuación). Todo eso se traduce en una paupérrima organicidad si de defender los intereses del sector es el objetivo buscado. Con los líderes del sector ocurrió lo mismo que con los de la clase media.

Un nuevo actor.

Las postrimerías del Siglo XX han hecho aparecer un nuevo actor. Los excluidos. Se trata de todos aquellos que están al margen de los derechos civiles, políticos y sociales, o que se encuentran bajo la línea de pobreza o indigencia, o son desocupados, o se desenvuelven en el ámbito del trabajo no registrado cobrando jornales de miseria, o son beneficiarios de magros planes sociales. Su génesis está en lo que quedó de los que alguna

⁷⁰ Como por ejemplo celebrar convenciones colectivas de trabajo; tener representantes gremiales con las garantías de estabilidad en sus cargos e imponer contribuciones a sus afiliados y que las patronales estén obligadas a actuar como agentes de retención.

vez fueron trabajadores y clase media. Las sucesivas desposesiones los empujó al estado de exclusión. La acción de estos grupos se inscribe necesariamente fuera del sistema, ya que por antonomasia quedaron expulsados del mismo. No despiertan interés ni siquiera en calidad de sujetos pasivos de la exacción (como si lo hacen los trabajadores y clases medias) ya que...de que perdiéndolo casi todo: ¿De qué se les podría desposeer ahora?

Clases medias, trabajadores y excluidos fueron doblegados fácilmente a aceptar las reglas de juego impuestas por el sector beneficiario vinculado a las finanzas. Los líderes de aquellos sectores que integraron la minoría dominante no representaron los intereses colectivos de los estamentos de donde provenían, por lo que se puede hasta llegar a decir que esta vez en la minoría dominante solo convergían los líderes de un solo sector: el financiero.

De este modo, y sobre todo durante la segunda mitad de los años 70 y casi durante todos los 90, la minoría dominante bajo el influjo de los grupos económicos se movió con una soltura y carencia de oposición sin precedentes en un país siempre asolado por los conflictos intestinos y las marchas y contramarchas en el rumbo de su política. Y en el presente, ha vuelto al control del Estado.

5. 6. El sector hegemónico de la minoría dominante. Grupos Económicos.

Es difícil la identificación, caracterización, medición y clasificación de la composición del sector ligado a las finanzas que fue (es) hegemónico en el modelo de desposesión financiera. Podemos decir que este sector estaba (está) integrado por los “grupo económicos” pero... ¿Qué son los grupos económicos?

Dada la naturaleza concentradora de la propiedad, en una sociedad que se organice bajo los parámetros del capitalismo siempre terminará por surgir una elite constituida de propietarios de factores productivos que adquieran un poder económico solo limitado por las características de mayor o menor democratización que tenga la sociedad de que se trate.

Por ejemplo durante el modelo agro exportador, la elite que alcanzó este estadio fue la clase terrateniente que disponía del capital productivo (tierras fértiles) que mejor se insertaba en el circuito comercial imperante en ese entonces.

Ya en el presente, tal posición de hegemonía parecen detentarla un círculo de individuos que ostentan la propiedad o la conducción determinadas empresas que, por sus dimensiones relativas, sus vinculaciones externas, los recursos que explotan, la aptitud para generar divisas, su ubicación en la cadena productiva y su capacidad formadora de precios, tienen una gravitación determinante para todo el resto de la economía nacional. Este círculo actúa mancomunadamente y dentro de una lógica ambiental compartida entre si (y que comparten a su vez con actores externos) con actores externos porque los objetivos e intereses de todos estos no son mayormente controvertidos.

Las firmas que integran la faz más visible de esta cúspide empresaria de la economía local evidencian una gran transnacionalización de la propiedad a través de distintas vías. Directamente algunas se tratan de subsidiarias de empresas extranjeras conducidas por ejecutivos locales, en otros casos hay una participación de capitales nacionales y extranjeros mixta, para pasar luego a aquellas de propiedad de empresarios nacionales. Insistimos acá que por la organización de la propiedad y la lógica operacional, no es fácil determinar que es lo de naturaleza nacional y que lo naturaleza extranjera.

Cuando consideramos singularmente a cada firma, esto es, una por una, se evidencia que entre ellas existe una compleja trama de participaciones accionarias y relaciones cruzados, en donde surge que hay firmas controladoras y otras controladas. Unas pueden operar en el rubro de la energía, otra en el de los agro-alimentos, otras en el industrial, denominarse bajo razones sociales (nombre de la empresa) diferentes y ser legalmente sociedades anónimas distintas. Pero sin embargo, cuando se avanza más en la observación, se descubre que todas básicamente pertenecen (o están dirigidas por) una misma persona, familia o asociación. Allí irrumpe la caracterización de “grupo económico”. Lo que es más. Siguiendo aún más lejos, bajo formas jurídicas como la "unión transitorias de

empresas" puede apreciarse la actuación conjunta de dos o más grupos económicos unidos para un fin determinado. (Ver anexo I, II y III)

En el año 1993, Jorge Schvarzer detectó la existencia de 43 grupos económicos nacionales, siendo 26 de estos de propiedad familiar cerrada. Si bien a veces estos grupos adoptan para sus empresas controladas formas más abiertas poniendo en venta acciones de las mismas que cotizan en bolsa y podrían ser adquiridas por cualquiera, lo cierto es que se reservan en sus manos el poder decisorio conservando bajo su propiedad (e impidiendo la adquisición por parte de terceros) de las porciones mayoritarias de los paquetes accionarios, porciones en donde radica en verdadero poder de decisión. (Schvarzer, 1995)

La evolución de las firmas que integran estos grupos económicos y la relevancia que adquirieron en las últimas décadas ocurrieron por caminos diversos que Schvarzer identifica de la siguiente forma:

- La promoción industrial (subsidios) por el Estado,
- Los contratos de aprovisionamiento de bienes y servicio solicitados por el sector público,
- Las privatizaciones de las mayores empresas estatales.
- Las posibilidades brindadas por el sistema financiero, incluyendo el manejo de la deuda externa, que proporcionaron enormes beneficios a quienes supieron, o tuvieron la oportunidad de ingresar al juego. (Schvarzer, 1995)

De la consideración de los factores antecedentes surge que las inversiones en activos y la evolución tecnológica en consecución de un creciente dinamismo no fue la variable crítica que explicara la expansión de estos grupos. De allí que estos grupos se desempeñaran en actividades que Schvarzer clasifica en:

a) Actividades de baja o nula competencia, debido a su calidad de monopolios naturales, o donde las normas y regulaciones oficiales aseguran la posibilidades de

beneficios estables y elevados. En este caso se encuentran las concesiones de servicios públicos, así como otras actividades protegidas como el cemento o la industria automotriz. En esta última rama, que goza de un trato legal especial, se asienta uno de los mayores grupos locales, nacido a partir de la obra pública (Sevel, de la familia Macri, que produce la línea Fiat y Peugeot) y está creciendo otro luego del cambio de propiedad y dirección de la filial de Renault en la Argentina (ahora en manos de M. Antelo).

b) actividades tradicionales basadas en las ventajas comparativas naturales de la Argentina que ofrecen razonables perspectivas de largo plazo. En este ámbito se encuentran grupos tradicionales como Bunge y Born (alimentos) y Alpargatas (textil), más otros que crecieron en torno al negocio petrolero, como Perez Companc, Bidas y Astra, y nuevos aspirantes a esos negocios.

c) actividades fabriles de producción de commodities intermedias, generadas básicamente por las políticas previas de promoción industrial y que operan de manera standardizada, sin mayores exigencias técnicas (una vez instaladas), debido a su carácter de industrias de procesos continuos. Esos casos incluyen a la única empresa productora de aluminio (Aluar), a las petroquímicas, a las siderúrgicas y celulósicas, etc., (así como a las productoras de cemento, ya mencionadas) y relacionadas en general con grupos diversificados. (Schvarzer, 1995)

Las orientaciones y características de la producción moderna y dinámica no las encontramos en estos grupos.

La productividad industrial dinámica en nuestros días se caracteriza por la progresiva incorporación de tecnología que agrega valor al producto final. Esto ocurre en un ámbito de crecientes interdependencias de empresas que en la especialización de las labores alcanzan la mayor eficiencia productiva, y en la integración horizontal consiguen la posibilidad de acceder a la escala, a la diversificación productiva que conlleva un efecto de recreación y aumento de la actividad económica. Este tipo de integración se da a través del movimiento del potencial interno, en un medio que excede al empresariado y que incluye a toda la institucionalidad de una sociedad. Es por ello que el peso para el

desarrollo argentino que encarnan los grupos económicos de nuestro país descritos es muy bajo. Su gravitación evolutiva para el resto de la economía Argentina es muy pobre en relación con su enorme importancia política.

Escaso es el arrastre dinamizador de estos grupos para la economía Argentina. Pero abundante su concentración de recursos. Más si lo correlacionamos con el volumen de los emolumentos que mueve el Estado.

El peso económico de los grupos hacia el año 2000 (previo a la crisis).

Tal como dijéramos más arriba, en la era del “no lugar” y las transacciones realizadas a la velocidad de la luz (lo que minimiza la importancia de los factores espacio tiempo) todo apuntalado por complejas formas jurídicas de racionalizar la propiedad, complejo establecer con prístina claridad la identidad y características de los grupos económicos. No obstante hemos intentado aquí alguna ordenación de la información disponible (que es bastante acotada dada las deficiencias de las regulaciones y acción estatal en lo que hace al control de los datos contables, legales y administrativos de las empresas) a efectos de lograr una al menos somera aproximación que seguramente adolecerá de fragmentación cuantitativa y falta de actualidad. La ausencia de información, lo encriptado de la disponible y lo vertiginoso de las operaciones comerciales como también de uniones, absorciones y fusiones entre empresas no dejan otra opción. No obstante, creemos que lo a modo ilustrativo podemos realizar una caracterización en basa a algunos ejemplos que hemos tomado.

Tomando como fuente los datos publicados por la Revista Mercado, agosto de 2001, seleccionamos las 50 empresas que más venden en la Argentina, como así también los 50 Bancos que más ingresos evidenciaron durante el año 2000. Para el caso de las empresas, el entrecruzamiento en la propiedad de varias firmas que en realidad responden a un mismo

grupo es evidente ya en las 50 firmas⁷¹ de un ranking que contempla a las 1000 más grandes. El grado de transnacionalización es alto, estimándose que las 3/5 partes de este grupo corresponden a capitales extranjeros, no pudiéndose de especificar con exactitud el grado de participación de capital nacional y extranjero conjuntamente en algunas de estas que revelan mixtura en la procedencia de sus activos. Se manifiesta la existencia de al menos 11 grupos por lo que en vez de 50 entidades líderes, deberíamos hablar de 39 o tal vez menos.

Estas entidades facturaron el año 2000 en pesos (al valor corriente de ese año) las sumas de 81.767,7 millones de pesos, correspondiéndole solo a las 10 primeras la suma de pesos 34.730,3 millones.

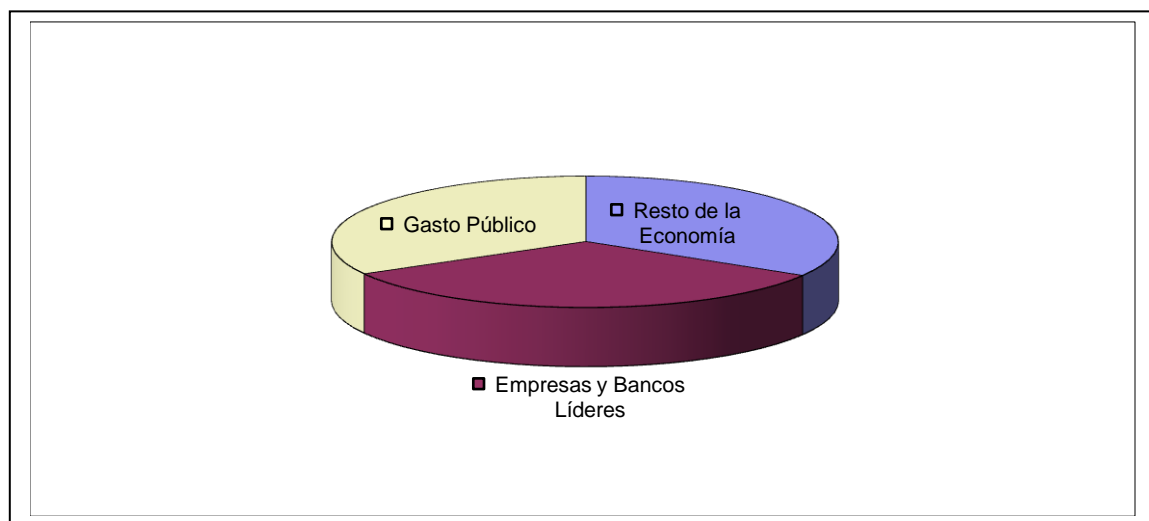
En lo que respecta a los 50 primeros bancos la procedencia de los capitales que los conforman es naturalmente mucho más difícil de determinar, pudiéndose sostener sin embargo que el control de más de la mitad de ellos está transnacionalizados. Los ingresos a pesos corrientes de año 2000 durante el citado año se calculan para estas 50 entidades en 12.488,5. No obstante, la concentración económica en los bancos es mayor, ya que si tomamos a los 10 primeros, los ingresos de estos ascienden a pesos 9192,9 millones lo que equivale al 73 por ciento de los ingresos de los 50 Bancos privados líderes. Ahora bien, de estos 10 bancos líderes, 8 están transnacionalizados.

Tomando un método poco ortodoxo para medir la influencia económica de estas firmas líderes empresarias y financieras, si sumamos lo facturado en ventas por las 50 primeras firmas, con los ingresos de los 50 primeros Bancos obtenemos la suma de 94.256,2 millones de pesos. Lo que equivalía al 33,1 por ciento de PBI de la Argentina durante el año 2000, calculado en 284.204 millones a pesos corrientes.

⁷¹ Esta concentración de la propiedad se hace más ostensible aún al evaluar las 1000 empresas que más facturan ya que aparecen firmas que si bien no mueven un volumen económico como para entrar entre las primeras 50, se hallan igualmente subordinadas a algún grupo acrecentando la importancia de este último.

Es curioso. Pero este porcentaje guarda equivalencia con el peso del gasto público del Estado que calculado para el año 2000 era de 94.349 millones de pesos corrientes a ese año, lo que equivale a un....33,1 por ciento de PBI....

Gráfico 9: Peso en el PBI nacional de entidades privadas líderes y del gasto público.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de revista Mercado Agosto 2001

En el gráfico 9 representamos según lo indicado arriba el peso de los bancos y empresas líderes en la argentina para el año 2000.

5.7. El kirchnerismo: neokeynesianismo y las limitaciones estructurales de todo programa de industrialización en la región.

La salida de la convertibilidad significó la peor crisis socio económico por la que haya pasado el país. En lo institucional se sucedieron cinco presidentes en 11 días. Tras la caída de Fernando de la Rúa a fines de 2001, tras la caída de Fernando de la Rúa ocuparon el cargo Adolfo Rodríguez Saá, Ramón Puerta y Eduardo Camaño hasta que la asamblea legislativa designó a Eduardo Duhalde. En lo económico, con una devaluación del 300 por ciento en el 2002, la economía Argentina en su dependencia lo reflejó arrojando a la mitad de los habitantes del país por debajo de la línea de la pobreza.

El presidente interino Eduardo Duhalde organizó el llamado a elecciones, lo que sucedió en el año 2003. En un proceso de ballottage fallido (nadie había alcanzado los porcentajes necesarios para alzarse con la victoria en primera vuelta) el candidato más votado renunció a mantener su postulación con lo que asume la presidencia el 25 de mayo de 2003 Néstor Carlos Kirchner con apenas un 22,3 por ciento de votantes. El presidente menos votado de toda la historia. La cantidad de ciudadanos que lo habían votado era inferior a la cantidad de desocupados que tenía el país.

Se abrió un ciclo que duró desde los años 2003 al 2015, protagonizado por las presidencias de Néstor Kirchner (2003-2007) y de Cristina Fernández de Kirchner (2007-2011) y (2011- 2015). Durante este lapso se implementan políticas de corte neo-keynesiano en el país. De este modo, se intenta apuntalar el mercado interno a través del crecimiento de la demanda agregada impulsando el consumo. Esto se realizó a través de políticas redistributivas del ingreso, orientadas a las franjas populares, aunque sin tocar la matriz de la cúpula del capital concentrado.

Desde el lado del consumo

En la inteligencia de fomentar el consumo popular, se restablecieron las convenciones colectivas de trabajo (paritarias), ámbito de negociación entre las organizaciones patronales representantes del capital y los sindicatos en representación de los trabajadores, que es supervisado por el Ministerio de Trabajo que a su vez encarna al Estado. Este espacio de negociación había estado suspendido en los anteriores períodos, siendo restablecido en las presidencias de los Kirchner. Con ello, la franja asalariada formalmente registrada, recuperó capacidad de negociación y a través de la misma incrementó sus ingresos por sobre la inflación. Inflación que es típica y uno de los emergentes en modelos que impulsan la demanda agregada. Dable es mencionar que el Poder Ejecutivo Nacional intervenía en las negociaciones paritarias a favor de la rama trabajadora, incluso otorgando mejoras salariales directamente en uso de sus facultades

reglamentarias de Poder de policía. Del mismo modo, a través del Consejo del Salario se fijó una pauta progresiva para la determinación del Salario Mínimo Vital y Móvil.

También en esta etapa se regularizaron y ampliaron los beneficios jubilatorios y pensiones, confiriéndoselos a personas que, alcanzando la edad del retiro y habiendo trabajado durante su vida, sin embargo no contaban con aportes jubilatorios regularizados. Esto por el incumplimiento en el pago de esos gravámenes por parte de la patronal. Se incorporó a este beneficio a aquellos trabajadores que no estuvieron registrados como tales (empleo informal o "en negro") y a amas de casa. Estas acciones se complementaron con una batería de programas redistributivos de ingresos. Como por ejemplo aquellos que otorgaban un estipendio a estudiantes adultos para que terminaran su formación secundaria y universitaria, la creación de cooperativas de trabajo para atacar el desempleo en aquellas zonas donde había alta desocupación. De todos los programas de redistribución de ingresos, el más importante fue la Asignación Universal por Hijo (AUH) que imponía el pago de un estipendio mensual por hijo menor con la condición de que sus padres o tutores sean desocupados, mono-tributistas sociales, o trabajadores no registrados y del servicio doméstico que ganen igual o menos del salario mínimo, vital y móvil. Para mantener el derecho de percepción, los padres debían escolarizar y cumplir un protocolo de seguimiento de controles de salud vacunación de los menores. La AUH a 3,5 millones de beneficiarios.

Otra medidas que fomentaron la redistribución de riquezas y la promoción del consumo fue el subsidio de servicios públicos a hogares y empresas. De esta manera, se expandía el poder adquisitivo de los salarios (que no perdía potencia por el pago de energía o servicios de transporte) mientras que se abarataban costos de producción, sobre todo de las PYMES. En consonancia, se instrumentó sistemas de créditos a cuotas fijas y una canasta de precios de también fija de artículos de consumo masivo, sobre todo alimentos.(Rodríguez Paz, 2014)

Desde el lado de la inversión.

Las medidas de fomento de consumo se complementaron con restricciones arancelarias a las exportaciones de bienes que podían competir con los sectores de la industria nacional que empezaba a recuperarse. La protección se dio también de forma transversal por el alza del tipo de cambio que implicó la mega devaluación del año 2002 luego de la crisis e implosión del sistema de convertibilidad. El esquema de tipo de cambio competitivo fue sostenido luego por una flotación administrada de éste.

Las empresas tuvieron acceso a sistemas de créditos subsidiados con el fin de facilitar las inversiones. Sobre todo en aquellas industrias que fabricaban artículos que sustituían importaciones. Organismos estatales de ciencia y técnica aplicada a lo productivo tuvieron un crecimiento para apoyar los desarrollos tecnológicos del sector, que también estuvo subsidiado en lo energético. En situaciones de crisis para evitar los despidos, se plantearon programas en donde el Estado asumía parte de los costos laborales hasta tanto se supere la situación.

Gasto Público

La inversión pública se expandió fuertemente en lo atinente a la obra pública que se aceleraba en los periodos donde la demanda decaía, como facto contra-cíclico. En el período se recuperaron empresas públicas que habían sido privatizadas en los años noventa, entre las que sobresalen Aerolíneas Argentinas y Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Esto se complementó con la re-estatización del sistema de jubilaciones y pensiones, que en los noventa había sido también privatizado y transformado en un régimen de capitalización individual. Lo último fue vital para canalizar parte del ahorro nacional a inversión social como la AUH o educativa, como el plan conectar igualdad, que proveyó cinco millones de computadoras a estudiantes de la escuela pública para reducir la brecha digital existente. Las inversiones se canalizaron también a obras de provisión de energía, comunicaciones y rutas. Los organismos de ciencia y técnica recibieron un fuerte respaldo en recursos (por ejemplo el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuario septuplicó su presupuesto) y se

crearon otros, entre los que se destaca la empresa pública ARSAT (Empresa Argentina de Soluciones Satelitales Sociedad Anónima) que construyó y colocó en órbita a dos satélites.

Sector externo

La mega-devaluación del año 2002 en coincidencia con la suba internacional de los precios de los commodities agropecuarios resultó en una expansión de las exportaciones que dieron paso a un alto ingreso de divisas al país. Conjugado con el periodo de cesación de pagos de la deuda externa (Argentina dejó de pagar a partir de diciembre de 2001, lo que resultó beneficioso ya que dejó de erogar en ese rubro) y la reestructuración de la deuda en default a principios del 2015 (que implicó una baja del 66,3 por ciento del stock en cesación de pagos) configuró un periodo donde el problema estructural de la restricción externa de divisas de una economía dependiente como la Argentina no era asunto sensible. Es más, ante el alto flujo de entrada de dólares, el problema era mantener que el precio de la divisa no baje lo que hubiera traído una pérdida de competitividad. (Basualdo y Manzanelli, 2016)

Los ingresos en el sector externo de las cuentas nacionales fue lo que posibilita en gran parte el equilibrio fiscal que solventaron las políticas redistributivas que señaláramos más arriba. Las retenciones a las exportaciones, un gravamen fiscal a determinados commodities agropecuarios que se aplica al momento de ser exportados, con los que el Estado capta parte de la renta extraordinaria que estos producían en momentos de precios record, era factor esencial no solo en la redistribución de la renta mencionada. También lo era en el financiamiento por parte del sector de la producción competitivo por sus ventajas comparativas estáticas como el agropecuario, a la capitalización del sector industrial que necesitaba desarrollar sus ventajas competitivas dinámicas aún insuficientes. Algo que, en una estructura productiva desequilibrada como caracterizaba Diamand, trae el clásico conflicto entre el polo agropecuario liberal extravertido, y el polo industrial que apunta al desarrollo del consumo y el mercado interno. (Diamand, 1972).

Los límites del modelo.

El esquema implementado durante las presidencias de los Kirchner fue denominado de “derrame inducido” por el dirigente social Emilio Pésico⁷². La idea del derrame inducido implica que la matriz económica de la cúpula constituida por conglomerado que concentra la riqueza y mayor renta en la economía, no habrá de ser modificada. Seguirán siendo los grandes ganadores del modelo, sus intereses no serán estructuralmente amenazados. Solo que el Estado, haciendo uso de sus herramientas fiscales, capturara parte de su renta para distribuirla entre las franjas populares y pondrá límites a los avances más desmesurados de la cúpula, como por ejemplo el endeudamiento público (pagadero por toda la sociedad) para beneficio de la cúpula concentrada. (Pésico, E., entrevista semiestructurada, 20 de agosto de 2011).

Como se verá en el apartado de este trabajo en que trataremos el tramado empresarial del país y su creciente extranjerización, el proceso de centralización, concentración y transnacionalización del capital no se detuvo durante las presidencias de los Kirchner. De allí lo del “derrame inducido”. Derrame era la promesa neoliberal de que, una vez que acumulara el capital, parte de los frutos de esa acumulación se desbordaría en beneficio de los trabajadores. Lo que no ocurrió. La totalidad de los frutos se sobreacumuló profundizando la centralización y la concentración del capital en una dimensión internacional. Esto es, si el capital acumulado desbordaba algo y fluía, no lo hacía “cayendo” en el territorio. Si rebalsaba, lo hacía afuera del territorio, migrando al extranjero y profundizando la acumulación en determinados actores situados en los países centrales o sus guaridas fiscales satélites. Bueno, durante el periodo de las presidencias de los Kirchner a través de las herramientas fiscales o la gestión voluntarista se conseguía que una parte menor de ese acumulado sea apropiada por el Estado para que este lo distribuya entre las mayorías. (Pésico, E., 2011).

Es así que la matriz siguió reproduciéndose e incluso profundizándose en su estructura. El “consenso de los commodities” como lo llamó Alejandro Gaggero (2014) no fue amenazado en su sustancia. Ante la transnacionalización del capital, hubo intentos de promover la construcción de un simil de burguesía nacional favoreciendo la acumulación de empresarios aparentemente aliados a la conducción política de este periodo. Empresarios que, empoderados que fueran, por su formación, origen y cultura se desempeñaron con las prácticas rentísticas, predatorias y escaso espíritu emprendedor e inversor. Los que a la postre los puso como aliados a aquellos actores concentrados y transnacionalizados contra los que supuestamente tenían que antagonizar. (Gaggero, 2014).

Las contradicciones de este modelo comienzan a profundizarse con la crisis financiera internacional manifestada con toda su potencia a partir de la caída de la Lehman Brothers en el 2008 y los precios internacionales de los commodities decrecen a partir del año 2009. Con lo que los términos de intercambio dejan de favorecerlos. A la vez, el crecimiento fabril ya se había desarrollado en lo que se conoce como sustitución de importaciones sencilla, que incluye bienes de consumo simples, textiles y línea blanco. Empezaba el viejo cuello de botella de la restricción externa (carencia de las divisas necesarias) que dificulta los procesos de incorporación de bienes de capital fabricados en el exterior, necesarios para proveer a la segunda etapa de industrialización: la sustitución de importaciones compleja. Con una balanza de pagos favorable y abundancia de dólares en los años anteriores, no hubo mecanismos para evitar la migración de estos por importaciones suntuarias, turismo o fuga de capitales. En este último ítem, y según estimaciones del INDEC, la formación de activos externos de residentes argentinos se dio durante los 12 años de las administraciones kirchneristas a razón de 7500 millones de dólares por año durante el primer cuatrienio, promediándose en 10.000 millones de dólares anuales durante el último los últimos ocho años.⁷³

⁷³ Datos del diario Página 12, versión digital, <https://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/subnotas/1-61052-2012-11-04.html>, consultado por internet el 10/11(2017).

La pérdida de divisas necesarias para mantener en crecimiento el modelo de re industrialización se terminaba de completar con el aumento de importaciones en combustibles. Dada la escasa inversión y caída de la producción en de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), perteneciente la transnacional Repsol hasta el año 2011. Además, YPF destinaba gran parte de su producido a la exportación. El país tenía problemas con el abastecimiento energético dado el aumento en la demanda de consumo que se desprendía de su creciente industrialización. La compra de combustibles en el exterior pasó según el INDEC de 548 en el 2003 a 4.443 millones de dólares en los últimos años en el 2011. El resultado fue una disminución de 10 puntos en el superávit comercial de ese año, siendo el responsable de esa merma principalmente la necesidad de importar combustibles. Esto fue lo que llevo a nacionalizar YPF en el año 2012, pero el revertir el proceso de caída de la producción petrolera en el país e inversión para la búsqueda de nuevos yacimientos de crudo era un proceso que demanda años. (Patruilleau, R, entrevista semi estructurada 14 de agosto de 2015)

Así se atacó tardíamente cuestiones que resquebrajaban el esquema. La cuestión de la falta de soberanía energética y ausencia de inversiones en el rubro lo fue recién en el 2012. La fuga de capitales por ausencia de restricciones cambiarias, lo fue recién a fines del 2011 con la instauración de reglamentaciones que limitaban la compra de divisas a la que tendenciosamente la prensa opositora llamó “cepo”. Y otros factores no se atacaron nunca, como lo fue la profundización del proceso de centralización, concentración y transnacionalización del capital en grandes empresas que oligopolizaban rubros de producción básicos para el desarrollo (alimentos e insumos de uso extendido por ejemplo). Todo esto se conjugo con el desgaste en la imagen de un ciclo frente a la opinión pública, luego de una década sistemática de ataques por parte de los medios que eran parte de ese capital concentrado y el lógico paso del tiempo.

El epílogo de la etapa es la vuelta del neoliberalismo como ideología y programa de gobierno en el año 2015. Lo que se produce con la victoria electoral de un candidato de la derecha, miembro de esos grupos empresarios que prosperaron al calor de las canonjías

estatales operadas en su favor por gobiernos constitucionales... pero sobre todo los de origen y desempeño dictatorial. (Scaletta, 2017).

5.8. La Argentina dependiente: una noción que trasciende a lo productivo y económico.

Domingo Faustino Sarmiento veía a la educación formal masiva como medio para formar ciudadanos que, a través del conocimiento y hábitos productivos adquiridos por tal vía, construirían el progreso, transformando así una población que él caracterizaba en el estereotipo del gaucho indisciplinado y ocioso (Sarmiento, 2000). Polemizando, Alberdi pensaba que la instrucción que se da en instituciones como la escuela es solo una parte mínima de la educación. La educación en realidad viene dada por hábitos y costumbres que se empiezan a asimilar en el seno de la familia. Como compartía el diagnóstico peyorativo de Sarmiento sobre la idiosincrasia del habitante argentino, pensaba que instruirlo era un peligro ya que su indisciplinación se potenciaría por el uso negativo que daría a los conocimientos recibidos. La civilización no se enseña en un aula sino que "prende de gajo", por lo que había que traer directamente inmigrantes europeos que introduzcan hábitos de orden (Alberdi, 2000).

Entendemos que nunca se hizo una caracterización de lo homogéneo de ambas pretensiones estructurantes del "cómo" debía difundirse el conocimiento e transformar la idiosincrasia y cultura de la población en nuestro país. En consecuencia, tampoco se trabaja lo suficiente en una síntesis y superación de estas dos visiones que, siendo presentadas como antagónicas, en realidad tienen demasiado en común.

Porque Sarmiento y Alberdi (arquitectos del pensamiento público del país) reafirman nuestra condición periférica y dependiente como Nación. Para ellos había que hacer de los criollos a través de la instrucción, o de la mezcla con inmigrantes, un sujeto que vaya pareciéndose a un europeo. Algo así como la creación de un europeo complementario, trasplantado a este rincón del sur, que sea satélite eficaz de ese otro europeo principal que

vive en los países centrales. Lo que queremos decir, provocativamente, es que las estructuras que condicionan nuestro desarrollo a la complementariedad y a la dependencia de los centros comienzan a edificarse en estas concepciones que hegemonizarán nuestra cultura y nuestro conocimiento. Con su consecuente correlato económico y político. Y tecnológico.

Cuando decimos que Argentina tiene una situación de subordinación económica estructural respecto a países centrales, esto puede probarse a través de múltiples indicadores. Pero hagamos uso acá de la elegancia de las matemáticas para demostrarlo desde lo monetizable incluso. Seremos los monetaristas de la dependencia. Ya que la Argentina es una gran exportadora de capitales. Superavitaria en este rubro. Sale más de lo que entra.

Tengamos en cuenta que en la última década, la Inversión Extranjera Directa que recibió la Argentina cubre aproximadamente apenas las dos terceras partes de lo que dejamos ir solo en concepto de fuga de divisas⁷⁴. Nuestro país está inserto en una economía de mercado, sí. Pero en una lógica de vasallaje ya que no tiene capacidad de acumular. No puede capitalizarse. A la Argentina, el excedente que produce en su territorio, se le drena por pago de regalías, franquicias, intereses de la deuda, fuga de capitales, remisión a casas matrices de las transnacionales y compra de bienes tecnológicos que no producimos acá. Entre otras variantes.

Podemos probar este enfoque con bastante aproximación. El INDEC señala una posición acreedora neta de U\$S 12.375 millones para el año 2014 de la Argentina respecto al mundo, resultante de la diferencia entre sus activos y pasivos externos.⁷⁵ Se calcula que desde el año 2001 al presente se fugaron del país la suma de 125.000 millones de dólares⁷⁶.

⁷⁴ Para ampliar sobre el tema ver en Gaggero J, Casparrino, C, Libman E: La Fuga de Capitales, Historia, Presente y Perspectivas. CEFID-AR, Documento de Trabajo N°14. Buenos Aires, 2007

⁷⁵ Ver INDEC, Posición de Inversión Internacional Argentina, Buenos Aires, 2005 http://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/pii_2014.pdf. Consultado por internet 27/07/2016

⁷⁶ Ver STICCO, D, "El Ultimo Año..." INFOBAE, Buenos Aires 7 de Abril de 2015, , <http://www.infobae.com/2015/04/07/1720799-el-ultimo-ano-cerro-una-fuga-capitales-10300-millones-dolares/>. Consultado por internet 27/07/2016

Para el INDEC, los activos en el exterior de residentes argentinos ascienden a 271.956 millones de dólares, cifra que podría estar subestimada, ya que bajo la metodología de cálculo residual de balanza de pagos, estos activos estarían en 400.000 millones de dólares, las dos terceras partes del PBI nacional⁷⁷. En el año 2016, la fuga de capitales se calcula a un ritmo de 1000 millones de dólares mensuales⁷⁸. No será entonces desde el marxismo sino desde el capitalismo más puro que diremos que, así, no hay proceso de acumulación posible. (Casparrino, C, entrevista informal, 2 de abril de 2016)

Entendemos que este proceso de expulsión de capital es sistémico. Acá lo hemos graficado en lo que hace al capital más fácilmente mensurable, que es el financiero. Pero la estructura extravertida de los países periféricos hace que la migración de riquezas no sea solamente del capital financiero...sino también de capital físico o natural, de capital de infraestructura o construido, de capital social, de capital cultural y de capital humano.

⁷⁷ Ver QUAIN, Paola, "Estiman que...", FORTUNA, Buenos Aires, 9 de Abril de 2016, <http://fortunaweb.com.ar/2016-04-09-176453-estiman-que-hay-mas-de-un-pbi-argentino-en-el-exterior-y-la-mitad-esta-sin-declarar/>. Consultado por internet 27/07/2016

⁷⁸ Ver LEVY YETALY, E; "La Fuga de capitales..." en Ámbito Financiero, Buenos Aires, 8 de Abril de 2016, <http://www.ambito.com/diario/834380-la-fuga-de-capitales-llego-a-us-3300-m-en-el-1er-trimestre> Consultado por internet el 27/07/2016.

Gráfico 10 : Fuga del Capital Financiero e imposibilidad de acumulación.



Fuente: Elaboración Propia

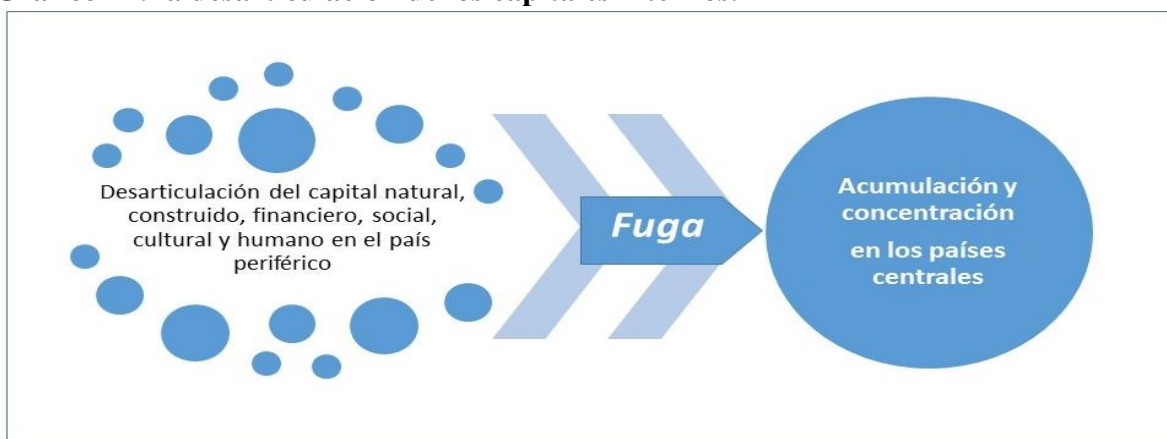
5.8.1. Los capitales desarticulados.

Capital financiero son aquellas riquezas simbólicas y de referencia de cambio, como el dinero, los bonos y las acciones. Capital natural son los recursos dados por la situación geográfica, como los suelos, minerales, flora y fauna. Capital construido es la infraestructura, como tendidos ferroviarios y edificaciones. Capital social es la capacidad de organización virtuosa de una sociedad, expresada en sus instituciones y asociaciones estatales, confesionales o civiles. Capital cultural es el elemento ligado a la identidad espiritual de la comunidad que se manifiesta en su arte, habilidades, creencias, tradiciones y conocimiento. Por último, el capital humano alude a la población en lo referido a su número, nivel de instrucción y expectativas de vida saludable. (Putnam, 1994) (Requejo, 2004).

La desarticulación entre estos capitales en el territorio de nuestro país produce una fuga articulada de riquezas hacia a los países centrales.

Veamos algunos ejemplos de lo que sostenemos. Vimos arriba como por ejemplo fugamos divisas a diario (capital financiero). El capital natural se nos fuga a través de la fertilidad que pierden nuestros suelos en una agricultura destinada a la exportación que no repone nutrientes. (Cheppi, C, comunicación personal, 15 de enero de 2017)

Gráfico 11: la desarticulación de los capitales internos.



Modelo: Elaboración propia

Capital construido cuando se perdieron los tendidos de ferrocarril y los que sobrevivieron se adaptaron a la lógica extractiva de las trasnacionales en vez de a las necesidades de desarrollo nacional. Capital social en instituciones o asociaciones cuyo objeto social es promover el atraso y consolidar el rol dependiente de nuestra producción. Capital cultural en todas aquellas concepciones, creencias y prejuicios que tienden a exaltar lo foráneo y denigrarnos a nosotros mismos. Y capital humano con la afectación de profesionales formados en la Argentina que emplean sus habilidades adquiridas en tareas que catalizan nuestra subordinación económica.

El conocimiento, la ciencia y la innovación se articulan con todos los capitales mencionados. Si se fuga el conocimiento, se fugan todos ellos.

5.8.2. O Sistema Nacional de Innovación, o extraversion y fuga de conocimiento.

Sistema Nacional de Innovación (SNI) es:

“.... la serie de instituciones que conjuntamente o de forma individual contribuyen al desarrollo y difusión de nuevas tecnologías y que proporcionan el marco en el cual los gobiernos forman e implementan políticas para influir en el proceso de innovación. Por tanto, es un sistema de instituciones interconectadas para crear, almacenar y transferir el conocimiento, competencias y artefactos que definen las nuevas tecnologías”. (Metcalfe, 1995)

Contexto institucional propicio. Cuando hablamos de instituciones, no nos referimos únicamente a esas organizaciones que moran en edificios venerables, o a la normativa legal que regula su accionar. Esas son instituciones si, tal vez las más reconocibles...pero no las de mayor importancia para el SNI. Nos referimos acá a pautas de comportamiento, visiones, valoraciones, costumbres virtuosas, pactos que son adoptados por una comunidad a lo largo del tiempo y que terminan "cosificándose" en su manera de hacer las cosas.

En economías periféricas y extravertidas, la malla institucional que debe ser plataforma para generar el conocimiento, propagarlo y cristalizarlo en acciones concretas que se traduzcan en una mejora de las condiciones de vida de la población, no tiene la densidad suficiente y esta desarticulada. Lo que conlleva a que suceda con este activo lo mismo que sucede con el excedente, de cualquier tipo que fuere, que se genera en el territorio: migra fuera de él. (Osorio, 2015)

Gráfico12 : Interacciones en el Sistema Nacional de Innovación



Fuente: Elaboración propia

Sin un SNI que facilite la producción de nuevos conocimientos y los integre, actuando como una estructura que los atrape e incube, los que se produzcan terminan migrando fronteras fuera como sucede con el capital financiero y las otras experiencias que vimos. Retroalimentando nuestra dependencia económica y tecnológica. Y política.

La informática, la nanotecnología y la biotecnología parecen ser en la actualidad el frente de ruptura más prometedor del avance científico. ¿Producimos los países latinoamericanos conocimientos en estos rubros? Desde luego que sí. ¿Estimulamos su producción? Solo parcial y espasmódicamente. ¿Protegemos e integramos esa producción de saberes de manera suficiente? De ninguna manera. (Acosta y Martínez, 2015)

Veamos el ejemplo de la biotecnología. Se calcula que aproximadamente las tres cuartas partes de los medicamentos patentados derivados de combinación de vegetales ya habían sido utilizados antes por los pueblos originarios que posteriormente fueron colonizados. Solo en Estados Unidos, el valor económico de las drogas obtenidas de plantas alcanzaría la suma de 68.000 millones de dólares anuales, calcula Silvia Rodríguez

Cervantes⁷⁹. En Latinoamérica, esta tradición por la apropiación del conocimiento biotecnológico ajeno comenzó desde la llegada del europeo, cuando se robaron los germoplasmas de la papa, el maíz, el tomate, el cacao... y de las técnicas para sus cultivos entre otros. ¿Se imaginan a cuánto ascendería la suma de regalías adeudadas por el uso de estos paquetes tecnológicos desde 1492 hasta el presente? ¿Se pensó incluso en los aspectos culturales de la cosa? ¿Bélgica y Francia disputándose "la invención" de la papa frita y Suiza proclamándose como la patria del chocolate?

Ya en nuestros días, es conocida la actividad de trasnacionales biotecnológicas que acopian conocimientos de las comunidades que después ellos patentaran y explotaran comercialmente. Piratería biotecnológica. Otra fuga de capitales. De capitales tecnológicos.

Este fenómeno no se registra solo en el conocimiento que podríamos llamar popular. Ya dentro de los saberes de ciencias básicas en el seno de la comunidad académico-científica, Alberto Díaz, Darío Codner y Paulina Becerra en un trabajo publicado en el *Journal of Technology Management & Innovation* (2012, Vol.7, Issue 2, págs.184-94) identifican conocimientos que, originados en la Universidad de Quilmes, fueron posteriormente apropiados en el exterior. Estos conocimientos dieron origen a patentes individuales, de empresas o de universidades de Estados Unidos, Japón, Israel y España. El fenómeno es llamado por los autores "transferencia ciega de tecnología"⁸⁰, ya que se sabe cómo se produce esta tecnología pero no se sabe a quién se le transfiere.

Otro medio para mensurar la fuga de conocimiento es el dado por el coeficiente resultante del número de patentes de filiales de transnacionales extranjeras que operan en territorio argentino, sobre el número de patentes de residentes argentinos. Un número cercano a 0 implicaría mayor independencia tecnológica y capacidad de retención de conocimiento, mientras que un número superior a 1 revela dependencia y generación de

⁷⁹ Ver Acosta Alberto y Martínez Esperanza (Comp): *Biopiratería, la biodiversidad y los conocimientos ancestrales en la mira del capital*. Ed. Abya Yala, Quito, 2015

⁸⁰ Ver Revista Criterio, Publicación impresa Número: 2409, Año 2014, Buenos Aires. http://www.revistacriterio.com.ar/bloginst_new/2014/11/10/el-conocimiento-desprotegido/ Consultado por internet el 7/08/2014

conocimiento en el territorio que migra al exterior. Para la década que va desde 1995 a 2004, frente a 4604 patentes de filiales extranjeras, solo hubieron 641 solicitadas por residentes nacionales, arrojando un coeficiente de 5,5. Esto es alta dependencia, concluye Arturo Pins⁸¹

Gráfico 13: Fuga del conocimiento.



Elaboración propia

En lo que tiene que ver con la emigración de científicos formados en Argentina, Lino Barañao ha afirmado que la formación de un científico cuesta aproximadamente 200.000 dólares. Calculando que el país tiene más de 7000 científicos en el exterior, tenemos entonces expatriada una suma que oscila en los 1500 millones de dólares en capital de formación⁸².

Solo son unos rasgos de eso que llamamos la fuga del conocimiento, algo que consolida y retroalimenta nuestra situación periférica. Frente a esto, veamos cual debería ser el rol del Estado y del profesional científico trabajador del Estado.

⁸¹ Ver La Argentina desperdicia su conocimiento, La Nación, 16 de Julio de 2007, Buenos Aires. http://sales.org.ar/eco_del_conocimiento/la-Argentina-desperdicia-su-conocimiento/ Consultado por internet el 07/08/2016.

⁸² Ver La Nación, 20 de noviembre de 2010 <http://www.lanacion.com.ar/1328603-la-diaspora-Argentina-se-organiza> Consultado por internet el 07/08/2016.

5.8.3. Apropiación y salida del excedente de la economía nacional.

El concepto de excedente ocupa un lugar central dentro del análisis económico. Su obtención es el objetivo último de la acumulación capitalista y, al efecto de comprender sus modos posibles de generación, expansión y distribución, es necesario estudiar el propio proceso productivo, ya que éste es el ámbito donde dichas modalidades tienen lugar (Porta et al, 2014 : 6)

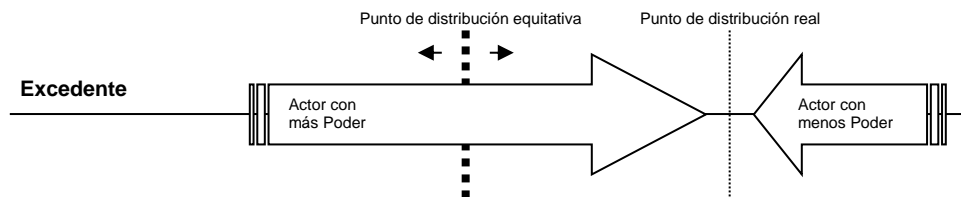
Celso Furtado conceptualiza al excedente económico de una sociedad como el nivel de la producción que supera lo que esa misma sociedad necesita básicamente para reproducirse. Es una idea que se asimila al nivel de subsistencia mínimo. (Furtado, 1978)

Para Barán (1957) era necesario averiguar y entender sobre cómo el excedente se genera en un país, la forma que es apropiado el mismo y la manera que es utilizado. A partir de allí se podría inferir las causas del nivel de desarrollo que tendrá ese país.

Digamos por ahora y solo básicamente que, cuando se relacionan dos actores o más actores económicamente, dicha interacción tendrán a la vez elementos de cooperación y la vez de pugna. En lo que refiere al segundo, huelo decir que el actor que tenga más Poder será el que se apropie casi siempre del mayor beneficio. El que capture la mayor cantidad del excedente.

El Gráfico 14 procura representar como la diferencia de Poder en la puja por el excedente entre dos actores de diferente peso específico puede dar lugar a una matriz distributiva injusta e inequitativa.

Gráfico 14: Puja por el excedente.



Modelo: Elaboración propia.

En la lógica capitalista, la acumulación imposible si el excedente producido no se reinvierte en el proceso productivo que lo generó.

Lo antedicho sucede también en el orden colectivo en economías nacionales que adolecen de extraversion y dependencia externa. Si el excedente generado por una economía nacional migra invariablemente al exterior, el proceso de acumulación que haga viable el desarrollo resulta irrealizable.

La Argentina, contra lo que dicen muchos especialistas ortodoxos, es una economía por demás abierta. Sobre todo en lo que tiene que ver con la apertura que posibilita la migración del excedente que produce. Una verdadera “donante” de lo que produce.

Veamos algunos datos para el año 2011. Durante ese año, el Estado argentino debió realizar pagos en concepto de intereses de la deuda externa, en divisas, por la suma de 5000 millones de dólares. Salieron 7331 millones de dólares en concepto de remisión de utilidades a sus casas matrices en el extranjero de las sucursales de las empresas transnacionales radicadas en el país. En otros conceptos (compra de activos financieros externos, compra de activos financieros nacionales pero nominados en divisas para luego depositar el resultado de su venta en el extranjero, compra de divisas, constitución de

depósitos en cuentas bancarias en el exterior, etc.) se fugaron capitales por aproximadamente 10.000 millones de dólares.

Lo que anualmente fugó en el 2011 la economía Argentina fue superior a su superávit comercial. Es decir, que los dólares que entran por exportar más de lo que importamos, se fugaron a posteriori.

Lo que anualmente fugó la economía Argentina (año 2013) alcanzaría para financiar entre cuatro a seis programas sociales como la Asignaciones Universales por Hijo (AUH).

Lo que anualmente destinó el Estado nacional (año 2013) para el pago de intereses de la deuda, equivale a más de dos veces la inversión real directa (se incluye obra pública) que realiza el Estado Nacional.

Se fugan capitales por el equivalente de todas las exportaciones de los dos complejos exportadores líderes de la Argentina: el aceitero y el petrolero.⁸³

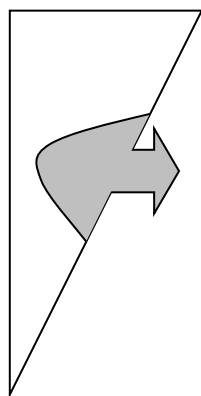
Estas consideraciones se hacen con el fin de reflejar con magnitud numérica el grado recaptura y salida del excedente de la economía nacional, la subordinación de la economía Argentina, su concentración y extraversión. La Argentina hoy tiene una tasa de inversión-ahorro interno respetable. No necesita de capitales que ingresen desde afuera. Necesita que los capitales que son producidos por el trabajo interno, no migren al exterior como sistemáticamente lo hacen.

La resultante, consecuencia de esa obliteración que impide acumular el excedente, es el des-empoderamiento de los trabajadores que constituyen la economía nacional (ya

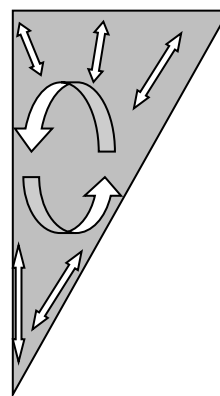
⁸³ Cálculos propios sobre datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), página web www.idec.gob.ar, consultado el 14 de noviembre de 2014.

que son privados de los frutos de su trabajo), la dependencia externa, la subordinación del Estado y la inviabilidad de la posibilidad de desarrollo del país.

Gráfico 15: Modelo extravertido y Modelo integrado



Extraversión con migración del excedente



Integración con apropiación del excedente en el territorio

Modelo: Elaboración propia

En el Gráfico 15 muestra como funcionarían dos modelos, uno donde la territorialidad está fragmentada y extravertida. La consecuencia será que el excedente que se generará en ese territorio fragmentado y extravertido migrará afuera, y que productivamente solo un área y dentro de ella solo unos sectores de actividad, podrán integrarse con la demanda productiva del exterior. El circuito de la productividad queda incompleto, con lo que excluirá a áreas periféricas que no pueden insertarse en este ciclo. No ocurre así con un modelo integrado, donde el excedente que se produce no se escapa del territorio sino que permanece y se reproduce en él, generando sinergias que posibilitan un desarrollo equilibrado e inclusivo en toda la extensión territorial. (Rodríguez, 2006).

Las cuantificaciones de más arriba se consignan con la idea de dar una aproximación al problema estructural de la Argentina de la salida de su excedente económico. Los mecanismos a través de los cuales esto se produce y su enunciación serán objeto de una mayor profundización de este trabajo.

5.8.3.1. Fuga de Capitales

La fuga de capitales es un eje estructural de la economía Argentina, causa y consecuencia que consolida su carácter periférico, heterogéneo, extravertido y dependiente. Su estudio y comprensión es un imperativo inexorable sea cual fuere el aspecto productivo que analicemos en el país.

Se entiende por fuga de capitales:

“Drenaje de recursos generados localmente que, en el marco hipotético de un plan estratégico nacional y de políticas macro y regulatorias consistentes, hubieran podido utilizarse -en gran medida- a favor del fortalecimiento del entramado económico productivo local (con positivas consecuencias sobre la competitividad internacional de las actividades nacionales, la fortaleza fiscal, el empleo y la distribución de riqueza e ingresos). (Gaggero, Casparrino, Libman, 2007:3)

Los autores citados luego de una profunda y circunstanciada revisión bibliográfica, sistematizan los enfoques acerca de los efectos para la economía nacional que tiene la salida de activos del territorio, más allá de ciertos límites “normales”. Sistematizan así los enfoques acerca de la fuga de capitales según se ponga el acento en:

- El efecto negativo de la fuga de capitales, ya que importa una merma de recursos que, afincados en el territorio, podrían generar crecimiento, empleo e incremento en la recaudación impositiva. La fuga de capitales reduce la eficacia estatal y perjudica la distribución del ingreso.
- El “Poder de veto” que poseen los sujetos que operan la fuga de capitales respecto al Estado sus políticas públicas.

- El endeudamiento externo como contracara necesaria y consecuencial de la fuga de capitales.
- La salida de capitales como respuesta al tratamiento discriminatorio del capital doméstico, es decir, como huida por el temor al riesgo local, incluyendo confiscaciones de origen político.
- El flujo al exterior u ocultamiento de capitales producto de transacciones ilegales.

Descartando directamente los dos últimos enfoques de matriz liberal, a manera de síntesis usaremos para los fines de este trabajo la conceptualización de fuga de capitales como todo flujo de salida que, de ser invertidos en la economía local, hubiera generado una tasa social de retorno.

Lo que acá queremos demostrar es como el Poder percute en la economía local para amputarle parte del excedente producido y llevárselo al exterior. Y esta salida se opera (he aquí nuestra hipótesis) no por razones de competitividad, de oferta o de demanda. Ni siquiera por conocimiento tecnológico. El cercenamiento se produce simplemente porque quien lo hace tiene el Poder para hacerlo y beneficiarse extraordinariamente de esto. Insistimos que en nuestra tarea, la fuga de capitales es una especie del género de captura de excedente.

La fuga se conjuga con otros factores para erigirse en un complejo limitante del desarrollo. A fuga debe conjugársela con desigualdad, concentración del ingreso, condicionamiento de las decisiones gubernamentales y debilidad fiscal (con las inerciales secuelas para la gobernabilidad), transnacionalización de la economía, oligopolios, etcétera.

Gaggero, Casparrino y Libman analizan los canales de la fuga de capitales tipificándolos de la siguiente manera:

- Mercado único y libre de cambios: es el ámbito circunscripto por el marco regulatorio público del movimiento de divisas que engloba también las operaciones de remisión de divisas al exterior. Como ejemplo podemos señalar la compra de dólares a precio oficial que solicita una firma privada para adquirir insumos que son fabricados en el exterior. A los fines que perseguimos en este trabajo, nos interesan las maniobras que pueden realizar las comercializadoras de cereales para evitar liquidar sus ingresos en dólares producto de sus ventas al exterior, con el fin de especular con la divisa no desprendida. O venderla en mercados no oficiales (e ilegales) donde cotiza más alto, o remitirla al exterior por otras vías, o condicionar al gobierno que enfrenta problemas de restricción externa, etcétera.
- Mercado de valores: son las operaciones con títulos públicos, privados y acciones que no requieren la intermediación del mercado cambiario. Como ejemplo de una de estas operatorias mencionamos la más conocida, la denominada “contado con liqui” que implica comprar títulos valores de empresas que cotizan en bolsa tanto en el mercado local como en el extranjero. Se compran estos títulos en el país y se lo pagan en pesos, e inmediatamente se los vende después en el extranjero en dólares. Los dólares así obtenidos no regresan al país sino que se depositan en una cuenta afuera de este.

Los autores citados explican que también existen otros mecanismos que permiten burlar las normas del Banco Central argentino ya sea por la adquisición de divisas en otros ámbitos, o por prácticas que no requieren la conversión previa de la moneda de curso legal en divisa para fugar el activo. Luego, los autores enuncian otros mecanismos para fugar excedente que no se inscribirían en los dos ámbitos mencionados como ser:

- Subfacturación y sobrefacturación de exportaciones: se utilizan para impedir que los dólares habidos en exportaciones sean liquidados en el mercado

local. Esto se da sobre todo en el comercio intra firma cuando una misma transnacional se compra y se vende a si misma, entre filiales que se ubican entre distintas jurisdicciones nacionales. Como ocurre con la firma que es objeto de estudio en este trabajo. De este modo, la tendencia es a aumentar fictamente el valor de lo que se importa con el fin de justificar la salida de divisas al exterior. Parte de estas serán para cubrir, efectivamente, el pago de lo que se importó. Y el sobrante (producto del aumento de precio simulado) se queda en el exterior como dinero fugado. A la inversa, cuando la firma exporta, disminuye en la facturación el costo real. Así ingresa al país menos divisas de la que debería, ya que no cubre el costo de lo exportado. Pero el margen no cobrado queda en el exterior (total es la misma firma) como divisa fugada.

- Private banking: Es una operatoria bancaria paralela que se desarrolla a través de oficinas alternativas creadas y controladas por bancos regularmente constituidos. Estos bancos ofrecen así a sus clientes ese camino opcional (“separado” en apariencia del banco) para que por medio tal senda fuguen activos al exterior. Las operatorias no siempre son ilegales en primera instancia, pero al ser invisibles, pueden conllevar delitos de evasión fiscal. (Gaggero *et al*, 2007)

¿Cómo se mide el quantum de la fuga de capitales? ¿Cuánto hay fugado en Argentina?

Los dos métodos de medición más conocidos y usados son el método residual de Balance de Pagos y el de Estimación directa de Stocks.

El método residual de balance de pagos radica en sumar los ingresos netos de capitales (inversión extranjera directa y endeudamiento público y privado), sumarle el saldo

neto de cuenta corriente (balanza comercial y de servicios) y restarle la variación de las reservas internacionales.

$$\begin{array}{rcl}
 & \text{Endeudamiento Externo} & \\
 + & & \\
 & \text{Inversión Extranjera Directa} & \\
 & \text{Saldo Cuenta Corriente} & \\
 - & & \\
 & \text{Variación de las Reservas Internacionales} & \\
 & \hline
 = & \text{Fuga de Capitales} &
 \end{array}$$

Respecto este método, resulta discutible poner en un mismo nivel o categoría de análisis la salida de capitales por comercio exterior con la salida de capitales de residentes argentinos que lo depositan en cuentas off shore. (De León, comunicación personal, 10 de octubre de 2017)

El otro método es el de estimación de stocks. Este método es el que utiliza el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de la Argentina (o sea es el método de estimación oficial), siguiendo las consideraciones y pautas del Fondo Monetario Internacional (FMI). Se realiza a partir de la información habida por fuentes locales y extranjeras acerca de activos de argentinos en el exterior. Incluye relevamiento de depósitos en bancos, dinero en efectivo, bonos y títulos, inmuebles, etcétera. (Basualdo y Kulfas, 2002)

Según el método de stock, la mayoría de las colocaciones en el exterior de argentinos que residen en el país parecerían no obedecer a parámetros de búsqueda de mayor rentabilidad. O siquiera de rentabilidad. El grueso de las colocaciones son altamente líquidas, de bajo riesgo y con tasas de retorno exiguas (depósitos bancarios). Por lo que está

lógica conservadora no se explicaría entonces por búsqueda de diversificación productiva o de expansión de negocios. (Gaggero *et al*, 2007)

5.8.3.2. Fuga de capitales: el fenómeno de las guaridas fiscales.

El fenómeno de los paraísos fiscales, en donde según la OCDE se refugia la cuarta parte del PBI mundial⁸⁴ es una variable imprescindible de conjugar en el estudio de la fuga de capitales y migración del excedente. ¿Por qué esto es importante en este estudio? Porque por ejemplo, la firma que estudiamos en este trabajo, Cargill, tiene en un alter ego financiero, una firma controlada, que se llama Black River Asset Managment Llc⁸⁵ y que se radica en una guarida fiscal. Jurídicamente, Black River Asset es independiente de Cargill. Es el equivalente a una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) en el sistema legal argentino. Pero en los hechos, subordinada a la corporación Cargill por lo que esta puede canalizar a través de Black River las operaciones que considere conveniente. El dato que no surge ostensible es que, mientras Black River tiene su oficina central en Hopkins, Estado de Minnesota, su sede legal es en Delaware, conocido paraíso fiscal. Todos en Estados Unidos.

Delaware, la guarida fiscal dentro de los EEUU

Delaware es el segundo Estado más pequeño de los Estados Unidos. Se sitúa en la región de la costa Este y si consideramos que su población es aproximadamente de 850.000 habitantes y el número de compañías registradas en esa jurisdicción es de 650.000, hay en Delaware 1,3 habitante (niños y niñas incluidos) por compañía. . Esto ocurre por una legislación con múltiples beneficios fiscales y carencia de controles que la erigen en “guarida fiscal”, lo que hace que miles de empresas que operan en otros territorios, radiquen sin embargo allí su domicilio legal y fiscal. Por esto también Delaware es uno de

⁸⁴ El Economista, <http://www.eleconomista.es/internacional/noticias/4765499/04/13/Los-paraisos-fiscales-custodian-alrededor-del-25-del-PIB-mundial.html#.Kku8K0lgbZZbk>, consultado en Internet el 23/03/2015.

⁸⁵ <https://www.black-river.com/about>

los mayores centros bancarios de su país. Todo lo que le ha ganado el apodo de “La Tierra Libre de Impuestos al Comercio”.

En la ciudad más poblada de Delaware, Wilmington, con aproximadamente 72.000 habitantes, se encuentra un edificio en la calle North Orange a la altura del 1209. Allí se domicilian legalmente alrededor de 200.000 empresas (más que los habitantes de toda la ciudad) incluidas Google y Coca Cola. Sin embargo, la mayoría de estas empresas son “compañías cáscara” o “subsidiarias de buzón” (esto es que no tienen bienes ni hacen negocios de forma directa), ni tampoco empleados. Estas empresas fantasmas proveen el andamiaje simbólico legal para canalizar a través de allí transacciones que quedarán gracias a las regulaciones de Delaware exentas de pagar impuestos y de quedar sometidas a mayores controles.⁸⁶

La oficina principal de Black River Assets Management LLC se ubica en Hopkins, Minnesota. El mismo Estado que donde tiene su sede central Cargill. Pero su domicilio fiscal es, según la Comisión de Valores de los Estados Unidos (U.S Securities and Exchange Commission) el Estado de Delaware⁸⁷. No es el mismo Estado donde estaba Cargill.

Por lo demás, Cargill triangula como se verá operaciones que efectúa en la Argentina a través de la República Oriental del Uruguay, que si bien no es considerado una guarida fiscal, tienen controles y regulaciones muy liberalizadas respecto a la libertad de los flujos financieros.

En la Argentina, un país que en su búsqueda de la innovación tecnológica para la industrialización afronta el clásico problema de las naciones latinoamericanas que es la restricción externa, la migración del excedente operado por la vía de la fuga de capitales es un poderoso condicionante económico y político. Condicionante que puede articularse

⁸⁶ <http://www.tackletaxhavens.com/the-problems/delaware/>. Consultado por internet el 19 de abril de 2015.

⁸⁷ <https://www.sec.gov/cgi-bin/browse-edgar?action=getcompany&CIK=0001303241&owner=exclude&count=40>

contra todo gobierno que busque mayores márgenes de autonomía y que tenga un programa que procure mayor independencia económica y tecnológica para el incremento del empleo y la equitativa distribución del ingreso.

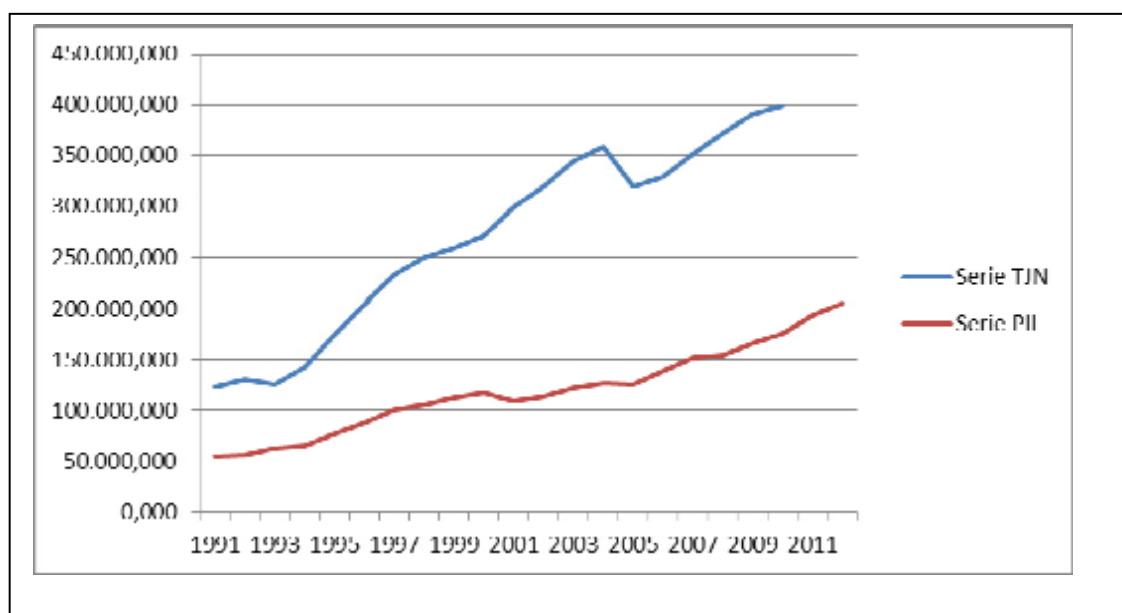
Argentina es un país que depende altamente de sus exportaciones agropecuarias para el ingreso de divisas. Siendo Cargill uno de los grandes exportadores que controla (aproximadamente por sí solo) la quinta parte del mercado de exportación de cereales y oleaginosas, puede dirigir a todo el resto vía la articulación oligopólica con los otros grandes jugadores transnacionales. Utilizando además las herramientas de la volátil red de flujos financieros, constituye un formidable actor con capacidad de veto frente a toda política fiscal que lo amenace, o una política industrialista que cambie el eje productivo del escenario donde opera.

5.8.4. La imposibilidad de acumulación capitalista bajo una fuga sistémica de capitales.

Entendemos que el conglomerado de empresas transnacionales se constituye en un conducto de migración del excedente canalizado a través de la fuga de capitales, último rasgo sistémico de la economía Argentina, sobre todo desde la liberalización financiera y cambiaria impuesta por la dictadura militar en los años 70. Pero ¿Son realmente significativos los montos fugados para tener incidencia macroeconómica?

Gráfico 16. Estimación del stock de riqueza *offshore* medido por el Método Residual de la Balanza de Pagos (James. S. Henry, TJN) y la Posición de Inversión Internacional (PII, INDEC). 1991-2011

En millones de dólares corrientes



Fuente: Elaboración Gaggero J, Rúa M y Gaggero A con datos de Tax Justice Network (James S. Henry, 2012) e INDEC.

Según la metodología residual de balanza de pagos, las dos terceras partes del PBI argentino están fugados, y según el método de la posición de la inversión internacional, solo la tercera parte lo estaría. Haciendo una proyección, esto implicaría que al 2015, la Argentina tendría fugada en el exterior una economía como la de Noruega en la primera metodología, o la de Portugal siguiendo la segunda.

Seguendo el trabajo de J.S Henry, (Henry, 2012) calcula que para el año 2010 la Argentina ocupaba el octavo lugar de los países del sur del mundo (incluyendo China y Rusia) en riqueza off shore en valores absolutos. Ocupaba el cuarto lugar en Latinoamérica solo superada por Brasil, México y Venezuela, en ese orden. Ahora bien, si lo medimos en relación al PBI, Argentina pasa a liderar esta triste competencia en la región, ya que su riqueza *off shore* para el año considerado es del 109 por ciento de su PBI, mientras que la

de Venezuela es de 103 por ciento, la de México el 40 por ciento, y la de Brasil el 24 por ciento.

Cuadro 4: Riqueza off shore en proporción al PBI

País	Riqueza off shore como porcentaje del PBI para el año 2010
Argentina	109 por ciento
Venezuela	103 por ciento
México	40 por ciento
Brasil	24 por ciento

Fuente: Gaggero J, Rua M, Gaggero A, sobre información de J. Henry, Banco Mundial y FMI.

Siguiendo la información del INDEC, el 85 por ciento del total del stock de esas riquezas corresponde a depósitos bancarios en el exterior, tenencia en billetes e inversiones en cartera. Como se verá, no se corresponde con expansión de la industria nacional en otros horizontes , diversificación productiva, sino a colocaciones muy conservadoras que no buscan rentabilidad sino a poner “a cubierto” una suma atesorada. (Gaggero, 2013).

En los hábitos de los sujetos, el atesoramiento en moneda dólar es igualmente ostensible

Cuadro 5: Tenencias de dólares norteamericanos al año 2006

País	Monto en millones de dólares	Dólares por habitante
Rusia	80.000	349,7
Argentina	50.000	1.226,7
China	50.000	37,3
Kazajstan	17.100	1.032,6
Corea	15.000	301,3
Turquía	10.000	135,8
Ucrania	6.400	84,9
México	5.000	43,6
Perú	5.000	170

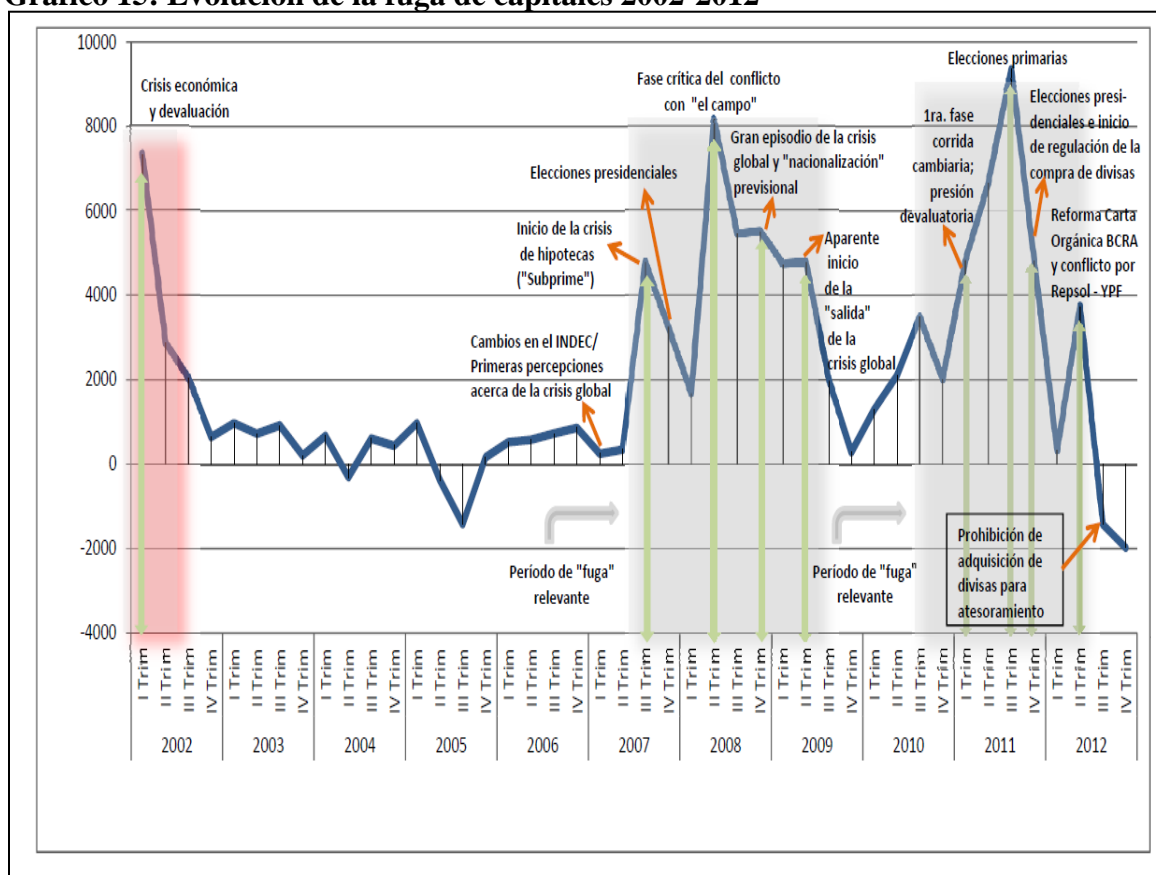
Fuente: Gaggero J, Rua M, Gaggero A, sobre datos del Departamento del Tesoro de EEUU

Al menos hasta el año 2006 la Argentina estaba a la cabeza de la tenencia de dólares por habitante en el mundo. Dicho de otra manera, los argentinos individualmente

considerados están entre los mejores financiadores de los problemas de déficit fiscal y de balanza comercial que tienen los Estados Unidos.

La fuga de capital se da como un factor estructural a lo largo de las décadas desde los años 70, pero con variaciones según los años. Estas variaciones se relacionan con la coyuntura política y económica, como lo demuestra el gráfico de abajo.

Gráfico 15: Evolución de la fuga de capitales 2002-2012



Fuente: Gaggero J, Rua M, Gaggero A, sobre datos del BCRA

5.8.4.1. La cuestión de los precios de transferencia. Aproximándonos a Cargill.

Si consideramos que el tramado de firmas transnacional hegemoniza el comercio y las finanzas (a través de la red de bancos y comercializadoras) y siendo que estos actores se prestan, compran y venden entre ellos mismos, la aproximación al fenómeno de la

migración del excedente no lo podemos hacer sin considerar el tópico de los precios de transferencia.

Los precios de transferencia suelen ser definidos como los precios a los que se realizan transacciones entre entidades vinculadas, aunque esta definición implica reconoce la existencia de un precio, de un contrato entre partes jurídicamente independientes, algo que no se cumple hacia el interior de un grupo económico. (Grondona, 2014: 6).

Verónica Grondona realiza un análisis de los mecanismos de evasión fiscal de empresas transnacionales operados por estos con el fin de la evasión misma, pero que pueden tener efecto de configurar fuga de capitales. Para el enfoque que nos interesa realizar, orientado en dimensionar cuanto es el excedente económico producido en el territorio que es migrado a otras latitudes desarticulando el proceso de acumulación indispensable para el desarrollo nacional, ya sea que el capital fugue a un banco extranjero o que el fisco nacional deje de percibir lo que corresponde desfinanciando al Estado tiene efecto análogo. La inversión productiva y social se oblitera.

Macroeconómicamente, ¿tienen incidencia la manipulación de los precios de transferencia?. Si vemos el cuadro general de fuga de capitales y calculamos el porcentaje que se da de esto por precios de transferencia, la respuesta es sí.

Las vías que tienen las empresas transnacionales para fugar capitales al exterior se da través de la manipulación de los precios de transferencia, a la vez que eluden tributar al fisco nacional son varias. Grondona (2014) señala las siguientes, a las que (indiciariamente por ahora) iremos vinculando con las mecánicas del grupo Cargill a nivel internacional.

- Reestructuración interna de negocios:

Implica que hacia dentro de un mismo grupo o conglomerado económico, se distribuyen y atribuyen ficcionalmente las tareas y los activos. No con la intención de la

búsqueda de mayor eficiencia y productividad. Sí para radicar “en los papeles” las actividades que tributan más en territorios en donde tributa menos, más allá que sea allí donde se realice la actividad o no. Por ejemplo, a un sujeto que realiza una actividad productiva perteneciendo al grupo, se lo transforma (en la contabilidad) en un prestador de servicios externo al grupo que le factura a este y se relaciona por contrato.

Cargill crea el fondo de cobertura Black river en una zona que tributa menos, la guarida fiscal de Delaware y varios negocios del grupo pasan a nombre de este fondo, a la vez que se le transfirieron la titularidad de activos.

- Triangulación:

Utilización de entidades localizadas en guaridas fiscales como intermediarias en sus operaciones con clientes finales, ya sea que estos estén vinculados o no a la empresa. Por ejemplo, formalmente una exportadora le vende a un intermediario ubicado en una guarida fiscal. Éste a su vez le vende a otro comprador, lo que sucede también en el ámbito de lo formal y no de lo material. Esto porque el intermediario jamás toco la mercadería. La mercadería fue directamente (sin hacer escala en el intermediario) del vendedor original al comprador final. Además del efecto de que el intermediario se asienta en una jurisdicción que tributa menos, ficcionalmente la concertación de la operaciones (aunque estas se hayan realizado de hecho en lo material) se fechan cuando las cotizaciones registren los precios de mercado que más convengan para licuar la base imponible o transferir ganancias.

Cargill como es de público y notorio, utiliza este mecanismo respecto a sus exportaciones cuyo origen es Argentina haciendo figurar al Uruguay como el importador cuando el destino real es otro país.

- Sobre facturación de importaciones:

A los fines tributarios, disminuyen la base imponible ya que se paga más y se cobra menos. Concomitantemente con eso, es un mecanismo de fuga de capitales ya que será más la divisa que salga que la que entre. Esto se da cuando por ejemplo el exportador en el país registra la venta a una empresa (de su mismo grupo pero en el exterior) a un precio menor. Con esto disminuye la ganancia obtenida y tributará menos. La parte del precio real que dejó de pagarse quedará en el exterior, no siendo declarada en el país obliterando el ingreso de divisas

- Sub facturación de exportaciones:

La contracara de la sobre facturación de importaciones se da cuando, esta vez, la empresa radicada en el país, se ubica en el rol de exportadora. Así le vende a otra empresa de su mismo grupo en el exterior consignando un precio inferior. De este modo vuelve a reducir la base imponible ya que disminuyen los activos que deberán tributar, a la vez que en la operación "sale" divisa no declarada en la factura. Es una razón (no la única) de la variación precios que se registran en las exportaciones que hace el país del puerto de origen con el precio de las importaciones que hace el país del puerto de destino. Lo sobrante que quede una vez cubierto el costo real del producto importado, quedara depositado en el exterior o girado como utilidad a la casa matriz, implicando otro mecanismo de fuga de divisas.

Cuando nos adentremos en la subfacturación del complejo exportador de granos y oleaginoso de la Argentina, veremos como Cargill hace uso de este mecanismo.

- Simulación de prestación de servicios desde el exterior.

En el proceso de comercialización de productos al exterior, se simula la existencia de servicios (seguros, asesoramiento, marketing, intermediación) de prestadores ubicados fuera del país al que se le pagará un fijo o una comisión sobre el precio de la venta. Sirve

para reducir la base imponible y como pretexto para girar dólares al exterior. Los supuestos prestadores se ubican a menudo en guaridas fiscales.

- Registración de la venta como efectuada desde el exterior

La venta local se registra como si la hubiera efectuado un miembro del grupo ubicado en el exterior, usualmente en una guarida fiscal. Se fuga el capital que debería entrar al país (el que va a parar a la guarida) y se disminuye la base imponible.

Como se dijo, Cargill cuenta con un fondo de cobertura, Blackriver ubicado en la guarida fiscal de Delaware, a nombre del cual se hace constar diversos negocios que es materia de investigación si los desempeño efectivamente aquel fondo.

- Registración de Intangibles

Un intangible, que se trata de un activo inmaterial no financiero como por ejemplo una propiedad intelectual, la se registra a nombre de un miembro del grupo ubicado en una guarida fiscal. Acto seguido, el pago de regalías por el uso de la propiedad intelectual se redireccionará a la guarida fiscal donde esta está registrada.

- Auto-préstamos

Los miembros del grupo o entidades relacionadas se endeudan entre si para transferirse activos. A veces los préstamos solo figuran en el papel, no se ha efectuado realmente ningún desembolso, pero el ficcionalmente endeudado está habilitado para girar remesas al exterior en supuesto pago de capital e intereses al acreedor aparente. Una vez más de disminuye la base imponible del contribuyente local ya que en sus balances queda asentada la deuda inexistente en la realidad para el grupo, mientras que a al vez puede

acudir al mercado oficial de divisas para obtener al mejor precio las que quiera fugar bajo el cobertor del pago de deuda.⁸⁸

Cuadro 6: Mecanismos de manipulación de los precios de transferencia

Mecanismos de evasión a través de manipulación de precios de transferencia	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Reducen base imponible por lo que disminuye tributación.</i> • <i>Posibilitan la remisión de capitales al exterior.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reestructuración interna de negocios ➤ Triangulación ➤ Sobre facturación de importaciones ➤ Sub facturación de exportaciones ➤ Simulación de prestación de servicios desde el exterior ➤ Registración de la venta como efectuada desde el exterior ➤ Registración de Intangibles ➤ Auto-préstamos
---	---	--

Fuente: Grondona, 2014

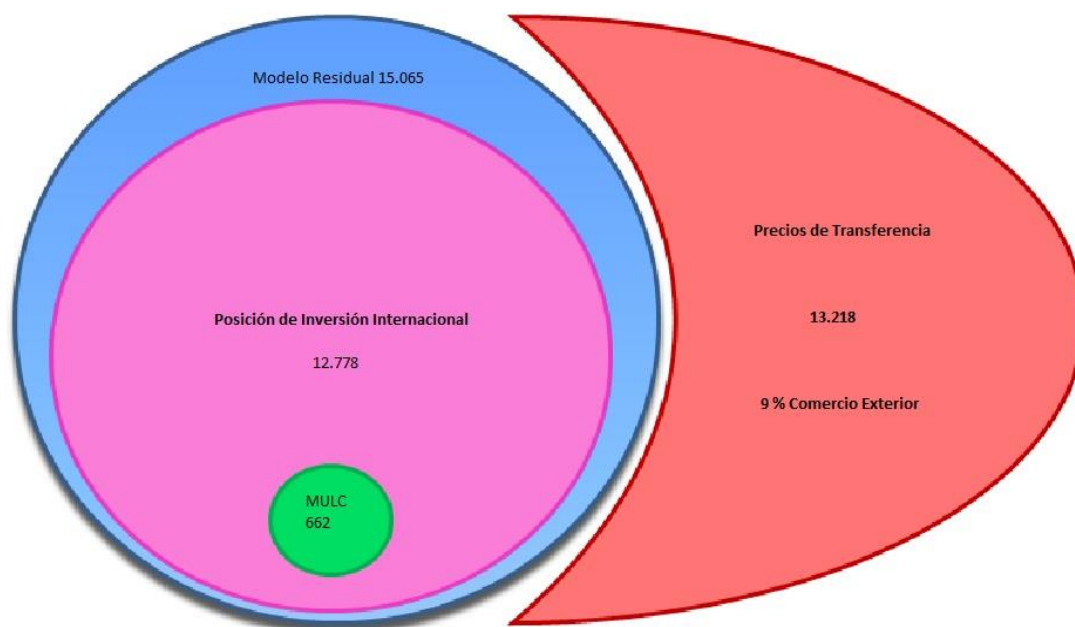
Para mensurar la fuga de capitales se puede utilizar tres vías para hacer la medida. Una las operaciones en el mercado único de cambios. Otro el usado por el INDEC que contabiliza la posición de a inversión nacional. Resultado mayor nos dará el método residual descrito arriba. Por último, Grondona y otros autores suman a esto lo fugado por manipulación de precios de transferencia, que nos daría el resultado con mayor

⁸⁸ Para ampliar este enfoque, ver (Grondona, 2014)

⁸⁹ Galleano Juan Pablo “Comercialización. Etapas de Comercialización de Granos”. Programa de capacitación impartido en Agosto de 2008, Rosario, Argentina. http://www.bcr.com.ar/Programa_por_ciento20de_por_ciento20Formacin/Etapas_por_ciento20de_por_ciento20Comercializaci_por_cientoC3_por_cientoB3n_por_ciento20- por_ciento20Galleano.pdf Consultado por internet el 1 de mayo de 2015.

aproximación de cuanto es el excedente migrado fuera del territorio. En el gráfico de abajo se muestra esquemáticamente los resultados obtenidos por los distintos métodos para el año 2013.

Gráfico 16: Fuga de Capitales año 2013 según modos de contabilizarlo.



Modelo:(Grondona, 2014)

En el Gráfico 16 Verónica Grondona representa como va variando la magnitud de la fuga contabilizada según método se aplique. El volumen más pequeño lo es solo si se considera la divisa adquirida en el mercado único y libre de cambios (MULC). En el caso Cargill por ejemplo, ésta empresa actúa en el MULC para comprar la divisa que envía luego a su casa matriz en concepto de remisión de utilidades. Si bien es difícil obtener información en este ámbito, las aproximaciones que hemos hecho y que se verán más abajo nos llevan a la conclusión de que no se trata de sumas importantes en relación con la envergadura de la transnacional. Volviendo al esquema de Grondona, la cantidad de lo fugado será otra cuando se lo analiza desde la posición de la inversión internacional, que es

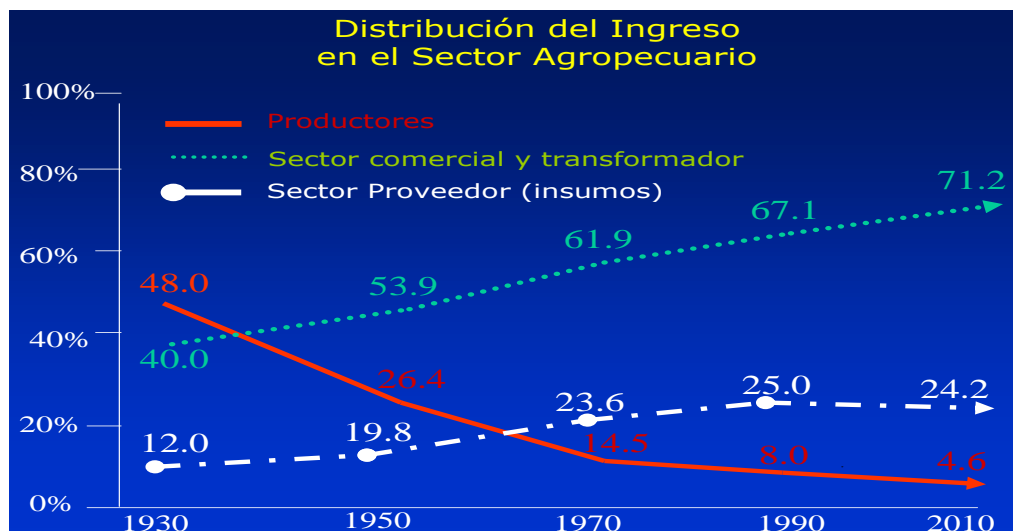
el método usado por el INDEC. Aumenta nuevamente la proporción cuando lo vemos a la luz del método residual. Por último, crítica será la acrecida de lo fugado al incluir en la contabilidad la manipulación de los precios de transferencia en su cómputo. Cuando lleguemos a la parte empírica de nuestro trabajo, veremos que la manipulación de los precios de transferencia es una de las dos grandes vertientes por donde Cargill extrae y deslocaliza el excedente producido en el territorio.

5.8.4.2. Los mecanismos de apropiación del excedente generado en el sector agropecuario.

El complejo de granos y oleaginoso es el responsable del 46 por ciento de sus exportaciones de la Argentina (Calzada, 2017), lo que nos da la idea no solo de su importancia sino también de su extraversión. Poderosos actores transnacionales se llamarán a jugar en esta franja de la economía nacional y es de inferir que harán gravitar su Poder para apropiarse según la concepción que describiéramos de la mayor parte del excedente que se genere en esta actividad.

¿Cómo están las cosas en el orden de la apropiación, por medio de derrame de Poder, en una actividad de complejos encadenamientos como la agroalimentaria? Acá básicamente participan el trabajado y productor agropecuario que obtienen la biomasa, luego el transformador que la procesa para convertirla en alimento y luego quien se encarga de comercializar tal alimento poniéndolo a disposición del público para su consumo. Transversal a estos tres hitos, las cuestiones de transporte, fletes, depósito, logística, insumos, maquinación, publicidad, distribución, proveedores en las distintas etapas, etcétera. ¿Hay algún estudio que nos oriente para saber quién aporta qué cosa en la producción de un alimento y quien es el que se queda con la mayoría del producido?

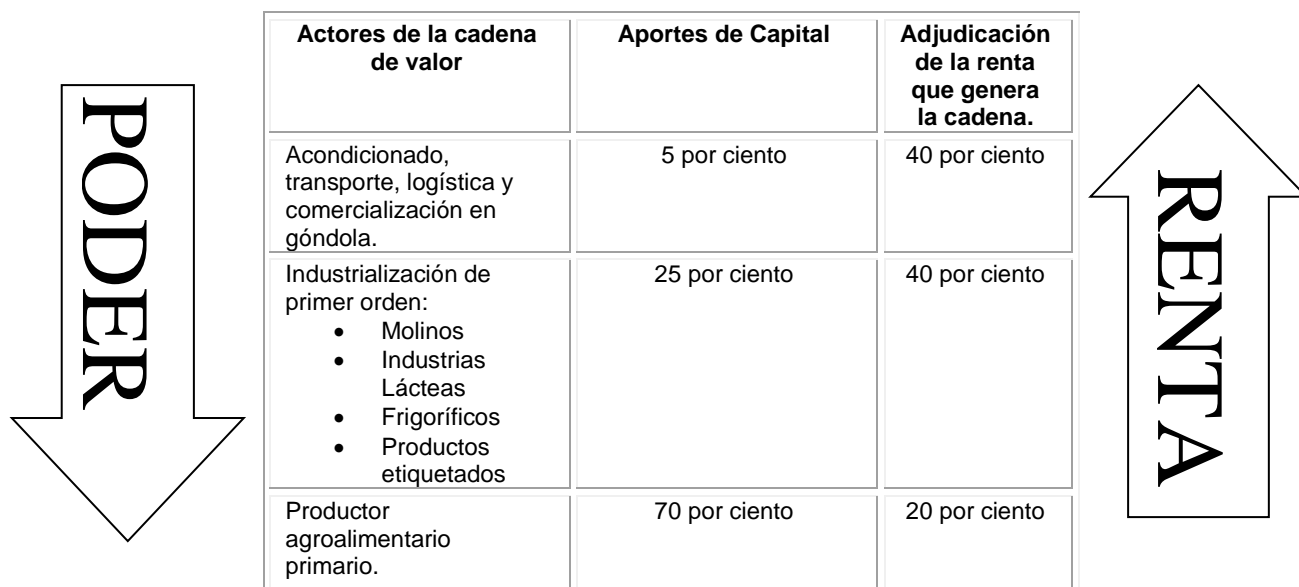
Gráfico 17: Evolución de la distribución del ingreso del sector agropecuario.



Fuente: Nebraska University: Adaptado por C. Fernández Alsina

En el Gráfico 17 se refleja la tendencia internacional a la cesión de rentabilidad por parte de los productores a favor de otros actores de la cadena, sector comercial y transformador principalmente, últimos que (a nuestro entender haciendo jugar su mayor Poder) se la apropian para sí. Para sustentar esta afirmación, deberíamos saber cuál es el aporte de capital que se realiza en cada eslabón de la cadena y si este guarda proporcionalidad con la utilidad recibida en razón de este aporte. Acudiremos no ahora a una estimación internacional sino a una Argentina realizada por técnicos del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

Gráfico 18: Aporte de capital versus renta en la cadena agro-alimentaria.



Actores de la cadena de valor	Aportes de Capital	Adjudicación de la renta que genera la cadena.
Acondicionado, transporte, logística y comercialización en góndola.	5 por ciento	40 por ciento
Industrialización de primer orden: <ul style="list-style-type: none"> • Molinos • Industrias Lácteas • Frigoríficos • Productos etiquetados 	25 por ciento	40 por ciento
Productor agroalimentario primario.	70 por ciento	20 por ciento

Fuente: Diseño de Ing. Agr. M.Sc. Mario Bragachini con agregados propio.

En el Gráfico 18, sobre el diseño de Mario Bragachini nosotros agregamos una variable que deberemos demostrar a lo largo de este trabajo: La detentación de Poder en la cadena es directamente proporcional a la apropiación del excedente, más allá del aporte material que se haga en la producción de la mercancía. Así vemos que el comercializador es el que menos aporta a la producción, pero el que más Poder tiene por ende se queda con la mayor parte de la renta. Al revés, el productor es el que más aporte de capital hace en la producción, pero por ser el que menos poder tiene, se quedará con la menor parte de la renta.

Hablamos de una actividad agroalimentaria que es principal rubro de exportación del país. Hablamos de una cadena con múltiples actores asimétricos en Poder y en la consecuente apropiación de renta. Hablamos de transnacionales que, en una actividad tan extravertida como la agroalimentaria, harán jugar su poderío para imponer su hegemonía,

fijar las reglas del juego y quedarse con la mayor parte del excedente originado. Hablamos entonces de Cargill.

6. Cargill, su posición el comercio mundial de granos y derivados. Actuación en la Argentina: Extracción, apropiación y transferencia del excedente.

Previo al intento de descripción de la operatoria de Cargill en la Argentina, y de su función como una empresa del tramando transnacional que consolida la situación dependiente de la economía Argentina, creemos que es necesario caracterizar dos aristas del contexto económico donde desarrolla su actividad la corporación estadounidense. Una de ellas es la transnacionalización de la cúpula empresarial en la economía Argentina. La otra es el régimen de tenencia de la tierra en las explotaciones agropecuarias locales cuyo producido será luego el que Cargill comercializará.

6.1. Concentración y extranjerización actual de la economía Argentina.

Por tendencias propias del capitalismo, que se conjuga con la estructura dependiente y extravertida de la economía regional, la concentración económica y transnacionalización empresarial es rasgo que caracteriza la economía Argentina. (Prebisch, 1981)

Las características de la concentración del capital en la región son diferentes a los países centrales. No es que en las economías periféricas el capital se concentre y en las centrales no. Si sucede que el tipo de concentración en los países centrales es diferente.

En los países centrales, las grandes empresas o conglomerado de ellas basaron su preponderancia en el liderazgo tecnológico. Lo que les permitió prevalecer sobre sus competidores. Su actividad se registra fuertemente en el mercado interno y necesitan permanentemente revalidar su capacidad técnica con nuevos avances para no ser sobrepasados por la competencia. (Furtado 1964).

En los países periféricos, las grandes empresas se sitúan en las actividades no vinculados con el mercado interno ya que se dedican a la exportación. En un régimen

económico extravertido que basa su competitividad en las ventajas comparativas estáticas naturales, es claro que estas empresas no incidirán en un adelanto tecnológico en las economías en donde actúan. Asimismo, no dinamizan el mercado interno ya que sus intereses están en el consumo que ocurre a ultramar, no en la demanda en el propio territorio. Como se comprenderá, este tipo de direccionamiento fortalece el esquema dependiente. (Osorio, 2015).

En tanto, las grandes empresas que realizan su actividad orientada al consumo interno, tampoco fundamentan su prevalencia en cuestiones tecnológicas, sino que desarrollan su quehacer en ámbitos de escasa competencia. Hablamos acá de suministro de energía con redes de distribución montadas en una infraestructura fija que no ofrece alternativa al consumidor. O de obra pública y proveeduría al Estado de materiales e insumos, rubro en donde se prevalece por dinámicas que poco tienen que ver con la competitividad tecnológica. Lo que queda orientado al mercado interno, se aboca a servicios financieros que evaden el riesgo, esto ya sea otorgando crédito al consumo o a grandes clientes solventes, que son justamente los sujetos de la exportación y los servicios de obra pública y suministros que mencionáramos. (Gaggero, 2014) (Azpiazu, 2011)

En el gráfico que sigue, apreciamos a las 50 empresas líderes en facturación que operan en la Argentina. Entre las características que surgen a primera vista, una es la alta transnacionalización de esta cúpula. Encontramos a Cargill, una transnacional en el lugar número once. El fenómeno de extranjerización nos impone, al menos brevemente, mencionar la dinámica de las transnacionales en la economía global.

Cuadro 7: Las 50 Empresas Líderes en Argentina. (Cifras en millones de pesos).

Posición				Grupos/Empresas	Ventas				Resultados			
2015	2014	2013	2012		2015	2014	2013	2012	2015	2014	2013	2012
1	1	1	1	YPF	143.462	131.356	90.113	67.174	4.579	9.002		8.143
2	3	3	3	Ternium	102.721	74.617	55.500	41.750	779	5.035	3.800	
3	2	2	2	Tenaris	92.600	88.400	68.900	52.550		11.680		
4	4	4	7	Banco de la Nación Argentina	73.000	46.899	32.729	21.905		11.972	7.608	4.448
5	5	6	9	Energía Argentina	50.100	44.500	29.200	17.610				25
6	14	12	14	Shell	49.370	29.377	21.604	16.203	-3.400	-265	-524	-277
7	6	7	6	Telecom Argentina	40.496	33.388	27.287	22.196	3.403	3.972	3.202	2.732
8	10	5	4	Volkswagen Argentina	39.000	30.300	30.661	25.400				
9	9	8	8	Grupo Carrefour Argentina	38.800	30.658	26.356	18.263		-441	-45	262
10	15	35	20	Banco Galicia	37.900	28.659	13.101	14.121	3.913	3.158	1.837	1.301
11	12	9	5	Cargill (consolidado)	35.000	30.150	26.000	22.900				
12	16	11	15	Jumbo Retail Argentina	33.400	28.000	21.700	16.000				
13	8	19	16	Aceitera General Deheza	32.800	31.300	18.500	15.200				
14	11	20	18	Axion Energy	31.962	30.260	18.500	14.800	741	661	832	
15	7	27	25	Osde	31.440	31.440	16.390	12.647			565	768
16	18	25	27	Pan American Energy LLC	30.400	27.200	16.685	12.329		3.920	2.486	1.387
17	20	26	13	Claro	30.313	24.346	16.400	16.306				
18	25	15		Telecom Personal	29.897	23.332	20.415		2.871	2.931	2.716	
19	13	10	11	Toyota Argentina	29.710	29.500	22.157	17.197	170		472	
20	28	32	31	Banco Santander Río	29.037	21.876	13.540	10.409	4.208	3.233	2.290	1.954
21	17	13	22	Ford Argentina	28.900	28.000	21.182	13.794			22	
22	24	18	17	Telefónica Móviles Argentina	28.231	23.410	19.105	15.070				1.905
23	21	24	30	Asoc. de Coop. Argentinas	27.764	24.277	16.830	10.444	783	765	484	354
24	22	23	21	Grupo Arcor	27.553	24.059	17.260	13.941	801	508	314	384
25	26	59	35	Vicentín	27.100	23.000	9.150	9.240				
26	30	33	38	Banco Provincia de Bs. As.	26.851	21.142	13.333	8.752	1.228	3.042	1.442	660
27	19	14	10	Molinos Río de la Plata	25.640	24.548	20.429	17.207	1.095	640	-190	44
28	32	34	39	Banco Macro	23.629	17.602	13.179	8.696	5.008	3.479	2.443	1.493
29				Siderar	23.563				1.757			
30	33	39	34	Wal-Mart	23.015	17.481	12.600	9.740				
31	35	37	29	Coto	22.842	17.061	13.069	10.463	354	359	218	150
32	29	16	12	Louis Dreyfus	22.161	21.427	19.727	16.643	2.644	603	496	302
33	31	29	23	Petrobras Argentina	21.955	20.738	15.340	12.765	895	578	852	670
34	34	40	44	BBVA Banco Francés	21.828	17.174	12.570	8.245	3.784	3.204	2.024	1.264
35	23	21	19	Bunge Argentina	20.331	23.530	17.800	14.348	856	705	260	1
36	56	49	47	Swiss Medical	20.227	9.915	10.160	7.973	979	494	593	324
37	40	55	49	Cablevisión	20.125	14.226	9.749	7.602	2.513	1.325	1.055	1.191
38	49	43	46	Galeno	20.000	12.061	11.000	8.000	761	544	581	255
39	43	41	37	Cervecer. y Malter. Quilmes	19.071	14.000	11.681	8.774	3.006		2.693	
40	53	46	41	Unilever de Argentina	18.800	10.500	10.463	8.510				436
41	44	54	45	Imp. y Exp. de la Patagonia	18.742	13.422	9.794	8.060	502	459	197	183
42	48	0	65	Grupo Sancor Seguros	18.000	12.382	8.940	5.109		700	13	765
43	38	45	33	Nidera	16.917	14.471	10.800	9.775				
44	27			Supermercado Día Argentina	16.600	23.000						
45	37	22	24	PSA Peugeot Citroën Argentina	16.516	14.941	17.800	12.695				
46	54	44	56	Garbarino	16.065	10.463	10.850	6.420				
47	46	51	42	Telefónica de Argentina	15.888	12.978	9.950	8.460				
48	69	64	76	NewSan	14.726	7.957	6.643	4.580	1.465	814	703	299
49	50	28	28	Renault Argentina	14.372	12.044	15.569	11.907				129
50	47	56	51	Mastellone Hnos.	14.080	12.457	9.486	7.548		1.025	-38	-110

Fuente: Revista Mercado Junio 2016

6.1.1. Las empresas transnacionales.

Interesarse por las grandes empresas multinacionales es abordar uno de los bloques de poder más importantes a escala mundial, en la medida en que su volumen de actividad, así como su capacidad de incidir sobre las economías nacionales, su extensión sobre el conjunto del territorio mundial, y la concentración en relativamente pocas manos de su poder de decisión, hacen de ellas uno de los ámbitos de intervención más potentes que podemos encontrar en este momento. (Sánchez, 2008)

En las economías periféricas hay un actor que no es nuevo. Desde mediados de siglo XX viene adquiriendo mayor gravitación: las empresas transnacionales. Nuestro objeto de estudios es el accionar de una transnacional durante un periodo de tiempo determinado, en lo relacionado con la apropiación (y transferencia al exterior) del excedente agropecuario generado en el territorio. Hemos definido qué es el excedente y qué es la apropiación del mismo. Debemos ahora establecer qué entendemos por transnacional.

Se denomina empresa transnacional a aquella empresa de grandes dimensiones, dedicada a la producción de bienes o servicios, que posee filiales en otros países diferentes al originario (casa matriz) y con ello logran expandir su influencia y gravitación económica a nivel mundial, controlando no solo buena parte de la economía y el comercio internacional, sino también la tecnología y el desarrollo, cobrando enorme importancia en el mundo globalizado y capitalista. Con que el 10 por ciento del capital de la entidad matriz esté puesto en una filial extranjera ya la empresa es considerada multinacional o transnacional.⁹⁰

Desde nuestro marco teórico, entendemos que las transnacionales son uno de los vectores desde donde se estructuran las relaciones de dependencia en desmedro de la economía periférica. Ha dicho Vernon que una transnacional es:

⁹⁰ Definición del diccionario de conceptos on line <http://deconceptos.com/ciencias-juridicas/empresa-transnacional#ixzz4g3CrmYdd> consultado por internet el 2 de mayo de 2017.

...una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo... (Vernon, 1971)

El componente centro-periferia de este tipo de institucionalidad económica es ostensible. Como también los ejes de subordinación política que se ira estructurando a través de este tipo de relacionamiento. Sostiene Somavia:

La estructura transnacional de poder se expresa a través de formas operativas funcionalmente diferenciadas, que tomadas en su conjunto representan un instrumental complejo, cuyo objetivo central es consolidar y expandir su capacidad de acción e influencia a través del mundo. Utiliza como carta de presentación un conjunto de valores y aspiraciones que pretende representar: la estabilidad política, la eficiencia económica, la creatividad tecnológica, la lógica del mercado, las bondades del consumismo, la defensa de la libertad, y otros" (Somavia, 1976: 31)

De este modo en los países periféricos es frecuente que se sostenga la inversión extranjera como algo benéfico y positivo en sí mismo para el desarrollo. Por ello el discurso hegemónico enuncia que hay que crear las condiciones económicas y jurídicas para establecer el medioambiente propicio que garantice a estas inversiones la rentabilidad que demandan. Al decir de Maldonado, se han llegado a registrar “guerras de incentivos” entre países para ver quién es el que da más ventajas a los inversionistas foráneos para tentarlos a que radiquen filiales de sus empresas en el territorio. En realidad, si las transnacionales afincan parte de sus intereses en determinado país, lo hacen no por motivos de búsqueda de innovaciones o desarrollos tecnológicos. Lo hacen por una cuestión derivada de su propia tendencia monopolista, que la obliga a buscar espacios (ni siquiera decimos mercados) donde volcar los excedentes que ya no pueden colocar en los mercados domésticos (Maldonado, 1978). La expansión en países periféricos es más dinámica porque además se

apalanca en los efectos que causan las políticas de dominación de los países centrales (D'Argent, 1975).

Cuando las transnacionales invierten en los países periféricos, por su dimensión, especialización, concentración de capital, ligazón con los países centrales de origen y poder de lobby derivado de esto, tienen una desequilibrante ventaja a su favor sobre los actores de la economía doméstica. Consiguen ventajas y promociones fiscales (Schvarzer, 1998) por su solvencia se fondean fácilmente con el ahorro interno y su actividad gravitante “moldea” el tejido productivo en su derredor (tercerizaciones, proveedores, servicios) orientando el rumbo de la actividad económica según sus necesidades que no necesariamente coinciden con los requerimientos de desarrollo del territorio (Ferrer, 2000).

A nivel fabril, este proceso de crecimiento de la dependencia tecnológica (en los países periféricos) merced a la instalación de empresas transnacionales en sus territorios, se evidencia gráficamente en el periodo de la industria sustitutiva de importaciones. El vértice de la pirámide de los aparatos fabriles de los países periféricos lo ocuparon las transnacionales, condicionando así con sus requerimientos el rumbo de sus desarrollos tecnológicos. Mientras tanto, las áreas del conocimiento de punta quedaron en las casas matrices (en países centrales). Las innovaciones tecnológicas en el territorio gestadas por las prácticas cotidianas (Schumpeter, 1982) de establecimientos fabriles proveedores de insumos, o donde se tercerizaban algunas fases de la producción, o de los mismos servicios a estas, eran orientados a cubrir las necesidades de la cúpula transnacional. Igual los estudios impartidos en la educación media y superior, lo que también traccionaban el desempeño de las instituciones públicas de investigación.

La gravitación de las transnacionales radicadas en la región no solo se daba para cubrir las demandas de las transnacionales. Sino que, dentro de estas, se cubrían las demandas con menos intensidad de conocimiento, ya que las ramas de mayor densidad tecnológica eran las desarrolladas en los países centrales y allí no había transferencia a los países periféricos. (Ferrer, 2000) (Maldonado, 1978).

En el período 1975-1976, las inversiones privadas en los países en desarrollo proporcionaron a los Estados Unidos ganancias por la suma de 13.700 millones de dólares, mientras las nuevas inversiones fueron de 5.400 millones de dólares, arrojando un saldo de utilidad líquida de 8300 millones de dólares (Maldonado, 1978: 23)

Ya desde los años 70 era claro para los autores que investigaban el fenómeno (algunos que hemos citado arriba) que, las empresas transnacionales, extraen de los territorios más de lo que aportan. El balance da negativo, cosa que actualmente se agrava por el crecimiento de la volatilidad de la economía producto de la financiarización en concomitancia con la pérdida proporcional del comercio. Y como ya lo adelantáramos, en un marco renovado de dependencia, no es tan preciso que los excedentes migren a los países centrales, al menos directamente. Lo hacen a guaridas fiscales, mientras las transnacionales se encargan de evadir costos fiscales tanto en los países donde ubican sus filiales como en el de origen donde está la casa matriz. Entraman una red de extracción de excedente de los territorios que se apoyan en los Estados, pero que se manejan independientemente según sus propios intereses aprovechando las ventajas de la globalización financiera y unas regulaciones que han quedado rezagadas. Además el montaje del sistema extractivo no se produce solo a partir del comercio internacional de bienes y servicios, sino también (y aunque no sea el rubro de la actividad específico de la transnacional) diversifican actividades a través de la especulación financiera.

Cargill no es la excepción. Como veremos, cuenta con un fondo de cobertura ubicado en un paraíso fiscal sobre el cual descarga varias de las operaciones que realiza, en orden a migrar excedente y evadir el pago de tributos.

Para que tengamos una idea de qué representan las transnacionales en la economía mundial, Jordi Eugene Sánchez señala:

El conjunto de las 500 mayores empresas multinacionales ofrece unos volúmenes de movilización directa de recursos y de trabajadores de una extraordinaria y creciente

magnitud. (...) Los ingresos conjuntos que alcanzan en un año son superiores al PIB de todo conjunto de la UE o de los Estados Unidos. ... Con relación al conjunto del PIB mundial, a partir de los datos que suministra el FMI, vemos que se incrementa a lo largo de estos años, pasando de representar el equivalente del 38 por ciento al 43 por ciento entre 1996 y 2006. Esta simple comparación nos aporta ya una clara idea que su poder económico en el mundo. (Sánchez, 2008)

Para el caso estudiado, una empresa trasnacional como Cargill dedicada al comercio de granos, no genera una dependencia en tecnologías duras. Si la genera en los aspectos organizativos como logísticos de la comercialización de agro productos, situándose en la cúspide de un sistema. Desde allí, junto con otras poderosas transnacionales, van estructurando todo el tejido de la productividad para la exportación de commodities. Son las que tienen las llaves de por dónde, cómo y a quién vender. Con otro ingrediente que ya analizaremos. Países como la Argentina, integrados a la economía mundial de manera dependiente ya que necesita importar productos que se fabrican en el extranjero, tienen una necesidad permanente de divisas. Necesidad que aumenta incluso cuando se registran procesos de industrialización. ¿Y quiénes proveen de estas divisas? Las empresas exportadoras. En Argentina, cuyo principal rubro de exportación son los productos de origen agropecuario, podemos inferir el poder que detentará una empresa transnacional como Cargill que tienen una posición dominante en este mercado. Al margen de su gravitación en el comercio, la tendrá también en presionar a través de la liquidación de las divisas que obtenga en un país necesitado de estas.

6.1.2. La gran empresa en Argentina: conglomerados nacionales y trasnacionales y razones de su preeminencia.

No es lo mismo el control de segmentos claves de la producción y de la comercialización por un conjunto reducido de grandes compañías en mercados relativamente pequeños donde no enfrentan competencia alguna, que la creación de

grandes unidades productivas que gracias a sus ganancias de productividad y de escala, pueden competir exitosamente en el mercado mundial (Gaggero et al, 2014: 17)

La gravitación hegemónica de las principales empresas en la Argentina se ha operado en gran parte en alianza con el Estado. Pero no en una alianza en donde el Estado garantizaba condiciones básicas para que la empresa desarrolle su competitividad por si, o apoyos sectoriales con un criterio objetivo orientado por una visión del desarrollo. Las alianzas se registran de manera directa, subjetiva, singular desde el Estado para con el grupo beneficiado. Y el objetivo no era el desarrollo, sino una simbiosis entre la dirigencia política (que conduce el Estado en un momento dado) con el grupo de empresarios de la cúpula. El objetivo de la relación es mantener el poder político-institucional de unos a cambio de consolidar la hegemonía económica de los otros. En este intercambio participa el capital extranjero como interlocutor del Estado, incluso de manera más fuerte que el empresariado nacional. Esto no solo por la configuración extrovertida y dependiente de nuestra economía. También lo es por el peso específico del capital transnacional en la cúpula empresarial y, en nuestra opinión que sigue la de prestigiosos autores (Rapoport 2006) (Ferrer, 2000) le adosaremos lo creemos que es más importante: la ausencia de una burguesía nacional con un proyecto de poder económico dotado de rasgos autonómicos. En nuestra cultura de la gran empresa, las opiniones y motivaciones de un CEO de una transnacional en el país no difieren demasiado de las de los dueños de grandes empresas en donde tiene preponderancia el capital nacional.

Se advierte una fuerte confluencia de intereses en el proyecto de país del empresariado extranjero con el de los diferentes segmentos del capital local. El resultado es la profundización de un perfil de especialización internacional regresiva y de un tipo de inserción pasiva y subordinada en el resto del mercado mundial (Gaggero et al, 2014:7)

La hegemonía del proyecto del conglomerado transnacional que domina hoy la cúpula empresarial Argentina, comienza a definirse en la dictadura militar de los años 1976-1983. El Estado terrorista de esos años apoyo este proceso vía reformas

macroeconómicas, legales, acallamiento a través de la violencia de las disidencias políticas y represión a las organizaciones de trabajadores. Específicamente, también concedió a la cúpula transnacionalizada la desregulación del mercado de cambios, libertad de controles financieros para expatriar activos, dólar barato que ingresaba por endeudamiento público y a la postre la estatización de los pasivos de estas corporaciones. (Calcagno, 1999) (Basualdo, 2013), (Ortega, 2008).

Luego de un interregno de la presidencia de Raúl Alfonsín (1983- 1989) donde no se modifica este estado de situación, en la década del 90 bajo la presidencia de Carlos Saúl Menem (1989-1999) bajo las reformas neoliberales del período, al esquema de dólar barato de la convertibilidad y liberalización de la cuenta de capital y financiera, se suma también el proceso de privatizaciones. Se registra en ese periodo una ola de desnacionalizaciones de empresas de capital nacional, como así también de privatizaciones de grandes empresas estatales⁹¹. En este último proceso, por la generalidad de los casos el capital privado extranjero actuó asociado a un operador local, mismo que conocía las regulaciones y tenía

⁹¹ Estas fueron las empresas estatales privatizadas o disueltas durante la década de los 90: Administración General de Puertos AGP, Aerolíneas Argentinas S.E., Aeropuertos, Agua y Energía Eléctrica S.E. / Sector Eléctrico, Área Material Córdoba Aviones , Argentina Televisora Color S.E. LS 82 tv Canal 7 (A.T.C.), Astillero Ministro Manuel Domecq García – DOMECQ, Astilleros y Fábricas Navales AFNE S.A, Banco Hipotecario Nacional, Banco Nacional de Desarrollo BANADE, Caja Nacional de Ahorro y Seguro, Canal 11, Dicon Difusión S.A. LS 84 tv, Canal 13, Río de la Plata S.A. LS 85 tv, Carboquímica Argentina Sociedad Anónima Mixta, Carolina S.A. Minera, Compañía Azucarera las Palmas S.A.I.C.A.P.U., Conarsud S.A. Asesoría y Consultoría, Consultara S.A. Consultora de la Armada, Corporación Argentina de Productores (CAP), Empresa Desarrollos Especiales S.A. EDESA, Empresa Líneas Marítimas Argentinas ELMA, Empresa Nacional de Correos y Telégrafos ENCOTEL, Empresa Nacional de Telecomunicaciones – ENTEL, Empresa Nuclear Argentina de Centrales Eléctricas S.A. ENACE, Establecimientos Altos Hornos Zapla, Fábrica Militar de Ácido Sulfúrico, Fábrica Militar de Tolueno Sintético, Fábrica Militar de Vainas y Conductores Eléctricos ECA, Fábrica Militar General San Martín, Fábrica Militar Pilar, Fábrica Militar San Francisco, Ferrocarriles Argentinos S.A., Flota Fluvial del Estado Argentino, Fondo Nacional de la Marina Mercante, Forja Argentina S.A., Gas del Estado S.E, Hidroeléctrica Norpatagónica S.A. - HIDRONOR / Sector Eléctrico, Hierro Patagónico de Sierra Grande S.A. Minera HIPASAM, Hipódromo Argentino, Inductor Sociedad Anónima Mixta, Indupa S.A., Industrias Mecánicas del Estado S.A. –IME-, Instituto Nacional de Reaseguros S.E. INDER, Interbaires S.A., Intercargo S.A., Junta Nacional de Carnes, Junta Nacional de Granos, LR3 Radio Belgrano, LR5 Radio Excelsior, LV3 Radio Córdoba, Llao Llao Holding, Monómetros Vinílicos, Obras Sanitarias de la Nación - OSN Petropol, Petroquímica Bahía Blanca S.A, Petroquímica General Mosconi S.A.I. y C. , Petroquímica Río Tercero, Polisor Sociedad Mixta, Redes de Acceso a grandes ciudades, Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires - SEGBA / Sector Eléctrico, Sociedad Mixta Siderurgia Argentina SOMISA, Talleres Navales Dársena Norte S.A.C.I. y N. TANDANOR, Tanque Argentino Mediano S.E. TAMSE, Tecnología Aeroespacial S.A. TEA, Yacimientos Carboníferos Fiscales - Y.C.F., Yacimientos Petrolíferos Fiscales S.E. - Y.P.F.

la trama relacional. Normalmente, ese operador local era un grupo empresario de capital nacional. Durante esta década, la entente neoliberal de desguace estatal se compuso de capital transnacional, empresariado local, tecnócratas economistas ortodoxos y dirigentes políticos de partidos populares (Schvarzer, 1998).

Esta expansión del capital privado transnacional izado a expensas de la ayuda estatal estuvo en las antípodas de una política de desarrollo y modernización que busque superar el atraso tecnológico relativo y la dependencia de la economía Argentina. Como se señaló, ese capital se aposentaba en actividades no expuestas a la competencia como los monopolios naturales constituidos por servicios públicos de provisión de agua, energía y telecomunicaciones.

Se entiende por concentración económica la incidencia que tienen las mayores firmas o conglomerados empresarios de una actividad en la producción total de la misma. La centralización del capital, por su parte, alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en uno o múltiples sectores económicos a partir de una reasignación del stock de capital existente (compra de empresas, fusiones, absorciones). (Azpiazu et al, 2011:15)

Lo que ocurrió en los 90 fue una aceleración tanto en el proceso de concentración como de centralización en beneficio del capital transnacional.

Con la crisis del 2001, motivado en los problemas de Argentina por su balanza de pagos deficitaria, persistente déficit fiscal y explosión del rubro pago de intereses de la deuda, la centralización aumenta. Esto porque los oligopolios consolidados tienen mayor capacidad para comprar a empresas en problemas durante los periodos de crisis.

Según Daniel Azpiazu, Pablo Manzanelli y Martín Schorr⁹², los factores que han influido decididamente en esta intensificación de la concentración en favor de la cúpula empresarial transnacionalizada son:

- Incremento de la tasa de explotación como relación de la productividad sobre los salarios.
- La crisis de la salida de la convertibilidad (que llevó la pobreza al 55 por ciento de la población según INDEC en el año 2002) que favoreció la centralización del capital en favor de los jugadores con mayor poderío económico.
- Las facilidades que tuvieron las corporaciones líderes para captar el capital excedente de manera diferencial a partir de la fijación oligopólica de precios o el acceso a subsidios públicos.
- La integración de muchas compañías de la élite a unidades económicas complejas del tipo holding que diversifican sus intereses en las ramas productiva, comercializadora y financiera.
- La escasa preocupación por el ejercicio del “poder de policía” gubernamental en términos de control de fusiones y adquisiciones, y ante el ejercicio de prácticas desleales o anticompetitivas.
- *La inserción de varias de las firmas líderes en los sectores de actividad más favorecidos por la orientación del esquema económico a partir de la salida de la convertibilidad, como el petróleo, la minería, la metálica básica, la producción de insumos difundidos y los monopolios naturales de distribución de servicios. Y la comercialización de commodities*
- *La creciente inserción exportadora de las compañías que se favorecían del esquema de dólar alto, lo que licuaba sus cotos en salarios.*

⁹² La enumeración que se describe a continuación reproduce el análisis de los citados autores en (Azpiazu, et al, 2011:22-25)

- *El periodo de términos de intercambio favorables a la producción primaria, que alcanzó su cenit para nuestro país en el año 2008. (Azpiazu et al, 2011).*

Como se verá, la concentración y centralización se hace dentro de la matriz de heterogeneidad estructural, especialización productiva, aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas, beneficio de las prebendas estatales y diversificación financiera de los actores dominantes. Toda una consolidación del esquema dependiente imperante.

De este modo, el modelo de crecimiento extravertido y dependiente tecnológicamente, (al que se agrega también la potenciación de la dependencia financiera cuando los términos de intercambio son desfavorables) se consolida con la transnacionalización de la cúpula empresarial que tiene el núcleo de sus intereses fronteras fuera. La plataforma extractiva exportadora que constituyen no depende del mercado interno, con lo que el incremento de los salarios no redunde en posibilidad de un mayor consumo del cual se favorezcan al colocar su producción. El salario en una economía primarizada exportadora dependiente es un mero costo de producción. No hay pacto keynesiano posible.

Soporte legal como parte del tramado institucional funcional a la extranjerización.

Desde la dictadura militar el Estado parece haber propugnado “el consenso de los commodities” (Gaggero *et al*, 2014) de manera ininterrumpida hasta el presente. Lo hace con políticas públicas que se han transformado en verdaderas políticas de Estado, ya que no fueron modificadas por los sucesivos gobiernos.

Una manera gráfica de ver esto es la instauración en la dictadura (1976-1983) de la ley 21.832 para la Inversión Extranjera Directa, la que bajo la declamación de igualdad de tratamiento para el capital nacional y el extranjero, en los hechos pone en ventaja al segundo.

La ley 21.382, sancionada de facto por la dictadura civico-militar el mismo año que dio el golpe de Estado contra el gobierno democrático (detalle a tener en cuenta ya que se aprecia la prioridad que el gobierno de la junta militar asignó a la cuestión) otorga una serie de ventajas al capital extranjero que opera en territorio nacional. Por su artículo 2 no solo reconoce el carácter de inversión extranjera al aporte de capitales del exterior para la realización de una nueva actividad económica en nuestro territorio. También se la da a la compra que ese capital haga sobre activos de una actividad económica ya montada, capitalizada y en giro. Con lo que se da *status* de inversión extranjera al pase a manos extranjeras de una fábrica, industria o establecimiento local construido y en funcionamiento que fuera nacional. Por ende, no se está promoviendo acá un aumento de stock del capital en el país. No al menos por esta ley.

El artículo 3 considera que los aportes que hagan los inversores extranjeros pueden efectuarse por multiplicidad de medios y fuentes, dentro de las que incluyen capitales que esos inversores ya tienen en el país, sus propias utilidades y en moneda nacional. O sea, es considerada inversión extranjera algo que no aporta divisas

Las únicas condiciones parciales que impone esta ley (imponía) a los inversores extranjeros lo eran por su artículo 4 que ordenaba solicitar aprobación del Poder Ejecutivo previamente, cuando la inversión era en áreas estratégicas como defensa, seguridad, servicios públicos, medios de comunicación, energía, educación, banca y sector financiero. También se requería autorización cuando el aporte de capital implique convertir una empresa nacional en extranjera, o sean aportes de bienes de capital usados, o cuando el propietario del capital invertido sea un Estado extranjero o una persona del derecho público.

Las otras exiguas limitaciones o control sobre el capital extranjero lo daba el artículo 10 que creaba un registro de empresas de capital extranjero, el 12 que ponía un plazo de tres años a contar desde su ingreso para repatriar la inversión y el 13 que facultaba al Estado a suspender la repatriación y la remisión de utilidades a casa matrices en caso de

problemas de balanza de pago. El artículo 17 por su parte, también requería autorización del Estado para que los inversores extranjeros puedan hacer uso del crédito que brindaban las entidades financieras del país, si éste era a mediano y largo plazo. El artículo 19 establecía un Poder de policía estatal para determinar cuánto era el monto de la inversión extranjera y el monto repatriable, pudiendo ser la totalidad de la inversión. En tanto, el artículo 20, textualmente establece

ARTICULO 20. — Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la empresa que directa o indirectamente la controle u otra filial de esta última, serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes, con las limitaciones siguientes.(...)

Al decir de Azpiazu (2011), este artículo es una reacción concreta e inequívoca contra la jurisprudencia sentada por los fallos del Juez Salvador María Lozada, en el año 1972 en el famoso caso Swift-Deltec⁹³. Receptando la doctrina del corrimiento del velo de la forma societaria jurídica para ver la realidad económica que hay atrás, el citado magistrado sentenció que la firmas Swift y Deltec, dos transnacionales, integraban en los hechos el mismo grupo económico. Bajo una misma dirección que los orientaba en un solo propósito. Por ende, a pesar de constituir legalmente dos sociedades distintas, que exhibían deudas entre ellas, el tratamiento que debía dársele a las empresas era considerándolas un solo conjunto económico. Por ende, Deltec tenía que responder por las deudas de Swift como co-obligado, y no como acreedor como pretendía esta última.

Recurrido el fallo, la Corte Suprema de Justicia de la Nación lo confirma en los siguientes términos:

*Sin perjuicio de la demostración que antecede, la consideración esencial para decidir el punto radica en destacar que el régimen de la personalidad jurídica no puede utilizarse en contra de los intereses superiores de la sociedad ni de derechos de terceros. Las técnicas manipuladas para cohibir el uso meramente instrumental de las formas societarias varían y adoptan diferentes nombres; pero todas postulan en sustancia la consideración de la realidad económica y social y la supremacía del derecho objetivo.*⁹⁴

Pues bien, la ley 21.382 terminó con esta doctrina, y ahora las trasnacionales pueden montar el velo societario que quieran para separar la responsabilidad de las filiales con sus casos matrices, y entre las mismas sucursales también. Como así también aislar a la sociedad controladora de las consecuencias impositivas y fiscales de lo que haga la sociedad controlada.

Pero habría más. En el año 1993 a través del decreto 1853/1993, el Estado argentino da el golpe de gracia a la auto-amputación de sus herramientas fiscales e instrumentos de Poder de policía que le permitan algún condicionamiento a los flujos de inversión extranjera. Por la mencionada norma, se eliminan los requisitos de la aprobación para la inversión en áreas estratégicas que había establecido el artículo 4 de la Ley 21382. Para el caso de crédito interno, los inversores externos ahora pueden hacer uso de él igual que las entidades nacionales, sin necesidad de autorización. Así lo establece el artículo 7 del decreto 1853/1993, que derogó el artículo 17 de la Ley 21382. En tanto, el artículo 5 del 1853/1993 le garantiza a los inversores extranjeros que puedan remitir utilidades a las casas matrices y repatriar su inversión sin condicionamiento alguno. Y en el artículo 9 del citado decreto, por si no había quedado claro en la anterior ley, se insiste en que:

ARTICULO 9 - Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la empresa que directa o indirectamente la controle u otra filial de esta última serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes

⁹⁴ Cía. Swift de La Plata S.A., su quiebra, en "J.A.", 19-1972, p. 576

cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes.

Al apreciar la cuestión del comercio intra-firma y manipulación de los precios de transferencia, en especial lo atinente a a actividad exportadora de Cargill, entenderemos el alcance de la "inmunidad" en fuga de capitales y pago de tributos que da este último artículo.

Como se ve, el aspecto legal, parte importante de la política de un Estado que quiera regular los flujos de inversión hacia un objetivo de desarrollo nacional, en este caso entrega todas las herramientas de esa política totalmente a los intereses particulares de los inversores extranjeros y transnacionales del capital foráneo. Así que no hay un encausamiento posible de estos capitales para favorecer el beneficio del país. O dicho en otras palabras, la normativa que regula la inversión extranjera se instituye para proteger el interés de las trasnacionales, abjurando el Estado a su interés propio y a su Derecho a trazar políticas que propendan al Desarrollo. Algo instituido en los objetivos del Estado en nuestra Constitución Nacional y hasta en convenciones internacionales, como la Declaración del Derecho al Desarrollo de la Asamblea General de Naciones Unidas.⁹⁵

Después de ver cómo la legislación nacional se dicta conforme a los requerimientos y necesidades de lucro de las trasnacionales, no es tremendista afirmar que la soberanía en términos de política económica la ejerce el capital extranjero en desmedro del Estado. De estas cosas se trata la dependencia.

Los Tratados Bilaterales de Inversión y el CIADI.

⁹⁵ Adoptada por la Asamblea General en su resolución 41/128, de 4 de diciembre de 1986, establece en su artículo 2 inciso 3 que " 3. Los Estados tienen el derecho y el deber de formular políticas de desarrollo nacional adecuadas con el fin de mejorar constantemente el bienestar de la población entera y de todos los individuos sobre la base de su participación activa, libre y significativa en el desarrollo y en la equitativa distribución de los beneficios resultantes de éste."

Los Tratados Bilaterales para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones Extranjeras (TBI) surgen como una herramienta jurídica pensada por y para los países desarrollados. A través de los Tratados Bilaterales de Inversión, los países centrales buscan revestir a sus nacionales de garantías para que puedan entrar con inversiones en los países periféricos. El presupuesto es que la institucionalidad jurídica de éstos últimos es precaria e insuficiente para resguardar los derechos de propiedad del inversor del país desarrollado. Para paliar este inconveniente, el país central celebra entonces con el país periférico un tratado en donde se fija las garantías a darse al inversor extranjero. Estas garantías consisten en:

- Los derechos del inversor para ingresar y establecerse en el otro Estado (Libre circulación del capital).
- La obligación por parte del Estado receptor de la inversión de brindar al inversor el tratamiento denominado de “estándares mínimos internacionales” (Equivale a equiparlo – y hasta a veces privilegiarlo- respecto a los propios ciudadanos del Estado receptor).
- El derecho a la libre transferencia de divisa (Asegurar la salida del país receptor de las utilidades obtenidas por el inversor extranjero).
- Limitantes al derecho de expropiación de los países receptores.
- Mecanismo de resolución de disputas entre los inversores y el Estado receptor a través de una instancia arbitral internacional. (Arsen, 2003).

El CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones) es el órgano arbitral al que se derivan las disputas entre los inversores transnacionales y el Estado receptor de la inversión. Se trata de una oficina dependiente del Banco Mundial . Creado en 1965 entró en vigencia el 14 de octubre de 1966 y 142 países lo ratificaron. La Argentina lo hizo en 1994, mediante la ley 24.353, en el periodo histórico en que nuestro país suscribió la mayoría de los Tratados Bilaterales para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones Extranjeras.

Así dijimos que los Tratados Bilaterales de Inversión generalmente fijan remitir la controversia al CIADI en caso que el inversor extranjero y el Estado receptor no lleguen a un acuerdo en el conflicto que pudiera suscitarse entre ellos. Los Tratados Bilaterales de Inversión también asignan al laudo a que arribe el CIADI carácter definitivo, irrecurrible y directamente ejecutoriable en el Estado receptor sin necesidad previa de control de legalidad o validación por parte de la autoridad jurisdiccional local.

De países como la Argentina no puede decirse que carezcan de un sistema judicial apto para dirimir disputas que se pudieran plantear con motivo de inversiones extranjeras. Sin embargo, merced a los Tratados Bilaterales de Inversión suscritos, la resolución de estas controversias migrarían de los tribunales argentinos hacia el CIADI.

En la solución de las disputas, CIADI analiza el caso aisladamente, con los árbitros designados *ad hoc* para realizar tal cometido. La única fuente normativa que usa para resolverlos son los Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones y su propio Convenio. Ignora así la Constitución y las leyes de los Estados. De allí que no se trate de un sistema, ya que carece de desarrollo jurisprudencial plenario, de mecanismos procesales idóneos que garanticen una concienzuda sustanciación de las causas, adoleciendo también de instancias de revisión de las resoluciones que se adopten en definitiva. La propia naturaleza imparcial arbitral del CIADI está en duda, ya que del historial de sus laudos se aprecia su tendencia pro-empresa transnacional. (Rosatti, 2005).

Tenemos acá entonces, una nueva ventaja para el inversor transnacional por sobre el nacional. El primero puede acogerse a la amigabilidad de un juzgador como el CIADI. El segundo debe someterse a los tribunales y las leyes Argentinas sin otra variante.

6.1.2.1. La cúpula empresarial transnacionalizada y la apropiación del excedente.

Analizando los datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) por el periodo 2003 al 2009 del INDEC (la última disponible), se aprecia el proceso de

desnacionalización de la cúpula de las 500 empresas más grandes. Los autores Azpiazu, Manzanelli, Schorr, Gaggero y Wainer han tomado este insumo y en dos obras que acá ya se han citado, como también en sendos artículos, han demostrado el proceso de concentración, centralización del capital extranjero en nuestro país, como así también la profundización de la restricción externa que es (junto a otros factores) una de sus consecuencias.

De la lectura de la ENGE los autores citados calculan que sobre las 500 empresas más grandes, 291 son de capital extranjero (el 58,2 por ciento). Este núcleo extranjerizado representa el 76,9 por ciento de las exportaciones de bienes de la cúpula y el 82 por ciento de sus importaciones. Valores que superan ampliamente lo que representan en la ocupación total, que es un 56,4 por ciento de los empleos que crea este grupo.

Entendiendo el valor agregado como la diferencia de los ingresos de una empresa frente a los costos de su producción, las empresas trasnacionales representan el 77,9 por ciento del valor agregado total generado en la cúpula. Detengámonos ahí. Consideremos que, hacia adentro de este valor agregado que generan las empresas transnacionales, la participación de los salarios es de solo 16,2 por ciento frente al 37,2 por ciento de las firmas nacionales. Se infiere que la tasa de explotación es mayor en el capital transnacional. Y consideremos que la tasa de inversión de las trasnacionales es de 17,5 por ciento, más bajo que la de las empresas nacionales de la cúpula que es del 17,9 por ciento. Con estos datos, podemos considerar algunas cuestiones.

Los excedentes que remesan a sus casas matrices las empresas trasnacionales en concepto de pago de utilidades, diluyen el aporte al stock de capital que estas pudieran hacer en la economía del país. Pero esta no será la principal migración. Otros aportes que acaso podrían hacer las trasnacionales al territorio como la generación de empleo, el pago de salarios para los trabajadores locales, las inversiones en capital, son magros. Como vemos, estos aportes resultan menores en proporción a los que realizan las otras empresas nacionales que integran la cúpula. Y no estamos comparando acá a las transnacionales con

el tramado de PYMEs que no la integra. Si lo hiciéramos, las diferencias ya serían abismales en lo que hace a inversiones y generación de empleo en proporción al capital. Entonces, ¿Cómo explicamos las continuas ventajas que se da al capital extranjero para que se asiente en el territorio? Desde lo económico no encontraremos muchas respuestas. Si desde lo político.

Las empresas trasnacionales se adentran en aquellas ramas de la producción capital intensiva. Y como se demuestra en la ENGE, por su reticencia inversora, por el menor empleo relativo que generan y por la mayor tasa de explotación que imponen, son las que más excedente apropián. En este contexto, ese excedente se canaliza entonces en gran parte al pago de utilidades, honorarios y regalías al exterior. Como a fuga de capitales por otras vías, como los ya enunciados precios de transferencia. Todo lo que está consentido e institucionalizado legalmente por el país, según vimos en regulaciones como el artículo 9 del decreto 1853/1993. Con lo que el conglomerado no participa en el comercio internacional. El conglomerado es el comercio internacional.

La otra expectativa económica que justificaría las ventajas que se le otorgan a las empresas trasnacionales serían que estas traerían al territorio modernas tecnologías. Pero lo que se comprueba es que, los segmentos intensivos en avance tecnológico, los conservan en sus países de origen. En el territorio del país receptor de la inversión, las actividades de investigación y desarrollo son escasas.

No hay políticas ni herramientas institucionales para canalizar este orden de cosas en un sentido diferente. Y cuando las hay, como la ley 25.156 de defensa de la competencia y contra la constitución de monopolios, estas caen por carencia de voluntad política en desuetudo, salvo alguna manifestación aislada que la experiencia demuestra que termina diluyéndose⁹⁶.

⁹⁶ El caso Cooperativa de Trabajos Portuarios Limitada de Puerto San Martín s/ Infracción a la Ley 25.156 iniciado en el año 2012 y con resolución que manda el archivo de las actuaciones en el año 2014 es un ejemplo de esto. Ver <http://cndc.produccion.gob.ar/sites/default/files/cndcfiles/803.pdf>

El capital transnacional penetra en el sector financiero, de comercialización, transporte férreo y marítimo, industrialización de productos alimenticios, abastecimiento y servicios públicos. (Azpiazu y Kosakoff, 1983) (Ferrer, 2000) (Gaggero, 2014).

En un país dependiente de insumos con alto valor agregado tecnológico como lo es la Argentina, la provisión de divisas para adquirirlos es una cuestión vital en su economía. Y quienes aportan los dólares en este sentido, también son empresas transnacionales. En lo que hace a las exportaciones:

Las empresas extranjeras pasaron de explicar, en promedio, el 48,4 por ciento del total de las ventas al exterior de la cúpula empresarial entre 1991 y 2001, al 67,3 por ciento promedio en el periodo 2002-2012 (Gaggero et al, 2014:63)

Cincuenta y nueve (59) corporaciones extranjeras detentan el control de la mitad de las divisas que se generan por comercio exterior.

6.1.2.2. ¿Hay una burguesía nacional? ¿Actúa como contra poder del capital transnacionalizado?

En países con procesos de industrialización tardía como el Japón, Corea, Singapur, Indonesia por ejemplo, ha intervenido el Estado. Lo hizo para favorecer las actividades de transformación y alto valor agregado. En consecuencia surge un empresariado nacional que logra crecer gracias a la protección estatal, pero que opera en defensa de los intereses de sus países, ya que este empresariado ha crecido al calor de ellos.

En Argentina los conglomerados empresariales líderes han emergido como ya señaláramos en diversas partes de este trabajo merced también a la protección estatal en conjunción con el desarrollo de actividades que aprovechaban las ventajas comparativas estáticas, nichos de promociones industriales y monopolios naturales. (Schvarzer, 1998) (Ferrer 2000).

Según Pierre Ostiguy (1990) los conglomerados económicos de capital nacional (que ocuparían el rol "burguesía nacional" que requiere todo país que se organice bajo el sistema capitalista) se compondría por dos grupos. El primero formado organizaciones que nacieron bajo el modelo agroexportador y que el autor llama tradicionales. El segundo integrado por los sujetos que prosperaron en la etapa de la sustitución de importaciones.

Entre el grupo que nació bajo el modelo agroexportador o tradicional, tenemos a Bunge y Born (1886) Alpargatas (1885), Garovaglio y Zorraquin (1886), Bemberg (1890), Braun (1895), Ledesma (1913), Astra (1915), Scholnk, (1917), Loma Negra (1926) y Soldati (1927). Proveniente de familias que inmigraron en el Siglo XIX, en su mayoría llegaron con una posición socio económica consolidada y capital. Frecuentemente estas familias se emparentaron a través del matrimonio de sus integrantes con las familias más tradicionales y prominentes de la sociedad local. La actividad empresarial que desarrollaron se imbrica principalmente en el aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas del suelo argentino. O una actividad industrial de escaso componente tecnológico en transformaciones no complejas de materia prima, última que obtenían merced a las facilidades de la dotación natural de recursos naturales en el país. Prosperaron en un modelo agro exportador extravertido, donde como se vio en el capítulo respectivo, la dirección de la economía estaba en manos de los grupos transnacionales que arbitraban las finanzas y la comercialización internacional. De allí su cosmovisión liberal en lo económico, pero profundamente conservadora en lo político. A partir de este punto de partida, construirán una hegemonía que moldea profundamente el acervo cultural del país. Aun hasta hoy.

Entre el segundo grupo que progresó durante la sustitución de importaciones esta la familia Rocca, Bulgheroni, Macri, Pescarmona y Pagani. Provenientes en su mayoría de una inmigración posterior que no se relaciona con la gran inmigración ultra marina de 1880-1930, no se trató de inmigrantes acomodados los del primer grupo. Este segundo grupo aprovechó las ventajas de un mercado interno protegido por el Estado, ya que el

ideario de la etapa era el desarrollo de la industria nacional. En esta inteligencia, también supieron captar las ventajas fiscales que se les proveía por regímenes de promoción industrial, como también el financiamiento a través de líneas de crédito ventajosas y diferentes subsidios. Desarrollaron así su actividad en los rubros metalúrgico y fabricación de insumos extendidos, construcción, procesamiento de alimentos y extracción de hidrocarburos. Estas actividades, si bien implicaban transformación de materia prima, tampoco fueron intensivas en desarrollo tecnológico. Gran parte de estos grupos se convirtieron en proveedores del Estado, beneficiándose altamente con la obra pública y las compras gubernamentales. De lo que se desprende la habilidad adquirida para negociar, imponer o cooptar al poder público estatal.

A pesar de sus orígenes, este segundo grupo no tuvo un ideario desarrollista intervencionista, y terminó adoptando la ideología liberal ambiental que por hegemonía cultural les legó el grupo que predominó cuando el modelo agro exportador.

De estos dos grupos se va conformando la cúpula hegemónica en la escena económica del capital nacional. Su caracterización es dificultosa, ya que no se puede a martillazos hacerla entrar en el escaque teórico de burguesía nacional propiamente dicha. Siguiendo a Basualdo, burguesía nacional sería la fracción del capital vinculada con el abastecimiento del mercado interno (bienes de consumo popular y provisión de insumos, obras y servicios al Estado) y cuyo ciclo de acumulación del capital se circunscribe a las fronteras nacionales (Basualdo, 2003). En un modelo de acumulación extravertido, la actividad económica más competitiva será la exportadora. La de este segundo grupo se volcó en cambio al mercado interno. Pero lo hace merced a la protección estatal. El sujeto que surge como liderando la escena del capital nacional, combinación del primer grupo del modelo agroexportador y del segundo en la sustitución de importaciones, no es fácil de definir inequívocamente. Basualdo arriesga el concepto de oligarquía diversificada:

Basualdo entiende por oligarquía diversificada, a una fracción de la oligarquía terrateniente tradicional que habría destinado una parte de la renta de la tierra para

insertarse en otras actividades neurálgicas de la estructura económica Argentina (comercio, finanzas, industria). Además, y dada esa creciente inserción multisectorial, sería la que detentaría la hegemonía dentro de los sectores (Iramain, 2012:95)

Este sector alinea al grupo surgido del modelo agroexportador (que luego diversificó sus intereses) junto con el grupo emergente de la etapa de sustitución de importaciones. Paradójicamente ya que sus intereses no tenían idéntica factura. Los primeros estaban volcados al mercado externo, los segundos al mercado interno protegido. De allí que Basualdo señala, cuando analiza las políticas de Perón (1945-1955) que se encaminan a apuntalar el mercado interno a través de la redistribución de ingresos que promueva el consumo (lo que favorecería a grupo surgido de la sustitución de importaciones) que:

Respecto a la oligarquía diversificada, las falencias analíticas son mayores en tanto tradicionalmente no se la considera como una fracción empresaria propiamente dicha sino que, de acuerdo con las concepciones en juego y los casos específicos, se la asimila indistintamente al capital extranjero o a la burguesía nacional. Pese a estas restricciones, es posible esbozar algunas hipótesis respecto a la misma. En tanto su inserción multisectorial reconoce a la producción agropecuaria como uno de sus ejes relevantes, no caben dudas de que el peronismo la afectó económicamente, incluso en términos ideológicos y políticos. Sin embargo, no parece ocurrir lo mismo en términos de sus otras actividades, especialmente la producción industrial y la actividad comercial. En efecto, parecería que en ese aspecto, por su inserción en la producción de alimentos y bienes intermedios, fue una de las beneficiadas por la industrialización. (Basualdo, 2005: 136)

Como se mencionó, los grandes empresarios surgidos en la sustitución de importaciones crecieron a la sombra del paquete conformado por la protección arancelaria, los créditos subvencionados, los subsidios a la inversión industrial, las exenciones impositivas y la demanda de sus productos por parte del Estado al haberse constituido en sus proveedores. Con lo que se beneficiaron, sin afrontar grandes competencias, de sus

sobrepuestos. Se suma a todo esto, la estatización de sus deudas privadas (1982 bajo la presidencia de facto de Reynaldo Bignone) la participación en los consorcios que junto con capitales transnacionales adquirieron a precio de remate las empresas públicas en los 90. Y en 2002, bajo la presidencia de Duhalde, volvieron a beneficiarse de otra estatización de deuda. Todo trasvasado por un sistema financiero que le permitió dolarizar sus activos y fugarlos, mecánica a la que recurrieron frecuentemente según analizamos en el capítulo respectivo. Sea por esta "financiarizaron" de sus intereses, conjugado con la hegemonía ideológica del grupo nacido de la Argentina agro exportadora, lo que llevó a todos a fundirse en un solo polo empresarial dominante con reivindicaciones uniformes hacia el Estado, a pesar de que tuvieran intereses distintos.

Esta consolidación y homogenización de reivindicaciones y apetencias del bloque económico imperante en un solo vector, lo que nunca cuestiona es la preponderancia del capital transnacional. Y eso es algo que habrá de mantenerse hasta el presente.

Los nuevos actores de la post convertibilidad (2002).

Durante la década que precedió a la caída de la convertibilidad la extranjerización del empresariado de capital nacional avanzó a paso firme. Así tenemos que las empresas de capital nacional como Bagley, Terrabusi, Cablevision (Eurnekian), Massuh, Grafa, Casa Tía, Oleaginosa Moreno, Oleaginosa Oeste (Grupo Moreno), Alba (Bunge y Born), Bidas (Bulgheroni), Astra (Gruneisen), Polisur (Garovaglio y Zorraquín), Sevel (Macri), Atanor (Bunge y Born), Ocaso (Yabrán), Quitra Co (Pérez Companc), Oca (Yabran), Sade (Pérez Companc), Acindar (Acevedo), Peñaflor (Pulenta), Pecom Agra (Pérez Companc) Pérez Companc, Cía Gral de Combustibles (Soldati) y Frigorífico Cepa (Garivaglio y Zorraquín) fueron adquiridas por grupos transnacionales en el periodo que va desde el año 1993 al 2003. A nuestro criterio, esta avanzada profundiza mas no cambia sustancialmente el rumbo económico de país. Estén en las manos que estén, sean estas nacionales o transnacionales, desde las grandes empresas radicadas en el país nunca se discute "el consenso del capital transnacional".

Caída la convertibilidad, aparecen algunos nuevos actores que se suman (a lo que quedó) de la elite nacional empresarial de privilegio. Los nuevos llegados son IECSA del grupo Macri, vendido después a Calcaterra (familia de los integrantes del grupo Macri), hoy transferido Mindlin (Pampa Energía). IECSA se dedica a las construcciones y es un gran adjudicatario de obra pública. Caputo, empresa constructora de obra pública, tiene en su dueño Nicolás Caputo a un aliado y amigo personal de la familia Macri.

Otro llegado a la cúpula es Pampa Energía, empresa de distribución de energía, de Marcelo Mindlin. Recientemente adquirió IECSA de los Macri. Siguen en la nómina de los recién llegados a la cúpula los siguientes grupos: INDALO (energía, juegos, construcción y medios), ODS (construcción), IRSA (inmuebles, construcción finanzas), Electro Ingeniería (Energía, medios, construcción), Cartellone (Construcción, alimentos), Petroquímica Comodoro Rivadavia (Insumos para construcción y energía), Insud (laboratorio, agropecuaria) y Bago (laboratorios). (Gaggero *et al*, 2014)

Como se verá, en los nuevos integrantes de la cúpula, el factor determinante de su ascenso parece ser su relación con el poder político y el Estado. Como también la explotación de nichos protegidos y monopolios naturales. A excepción de Bagó e Insud, ninguno desarrolla actividades dinámicas en tecnología.

Así es como, en lo que al territorio se refiere, tanto los grupos transnacionales como los nacionales, todos se caracterizan por el aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas, la explotación de mercados protegidos de la competencia y el aprovechamiento de monopolios naturales constituidos. De allí su escaso interés en el desarrollo tecnológico, la profundización del conocimiento y la innovación. Esas son cosas que ellos no necesitan para reafirmar su preponderancia. De allí, su reticencia inversora.

Según la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del Indec, en el período 2002-2009 la elite empresarial internalizó tasas de ganancias sobre valor agregado del 31,8 por

ciento, que contrastaron con tasas de inversión mucho más bajas de 14,7 por ciento. En ese mismo horizonte temporal, esas firmas se apropiaron de 370 mil millones de pesos en concepto de utilidades, reorientando a la inversión neta apenas 38.000 millones de pesos. (Manzanelli, 2011)

Es así como transnacionalización del capital, la aversión a competir, el escaso dinamismo tecnológico, la reticencia inversora, la falta de interés por agregar valor a la producción, son todos rasgos que no están bajo cuestionamiento. Nadie tiene interés en discutirlos. Sean empresarios extranjeros o locales. O el Estado mismo.

La Tax Justice Network (TJN) estima en unos US\$ 400 mil millones los activos que pertenecen a residentes argentinos, pero que están depositados o radicados en jurisdicciones del exterior. El Cefid-Ar estima una cifra levemente por debajo de esa, US\$ 374 mil millones. Ambas estimaciones son para el año 2012. La mitad de esta cifra se pondera que está sin declarar⁹⁷. Con el blanqueo de capitales no declarados que se cerró en el año 2017 (toda una amnistía tributaria y penal) se declararon US\$ 116 mil millones⁹⁸ de esta cifra, algo así como la mitad dentro de lo que se calcula como no declarado. Aunque de esta cifra...solo fueron repatriados US\$ 23 mil millones, quedando en el exterior el 80 por ciento de lo blanqueado⁹⁹. No hay mucho ímpetu inversor en el empresariado argentino para con su territorio, a pesar de las ventajas conferidas.

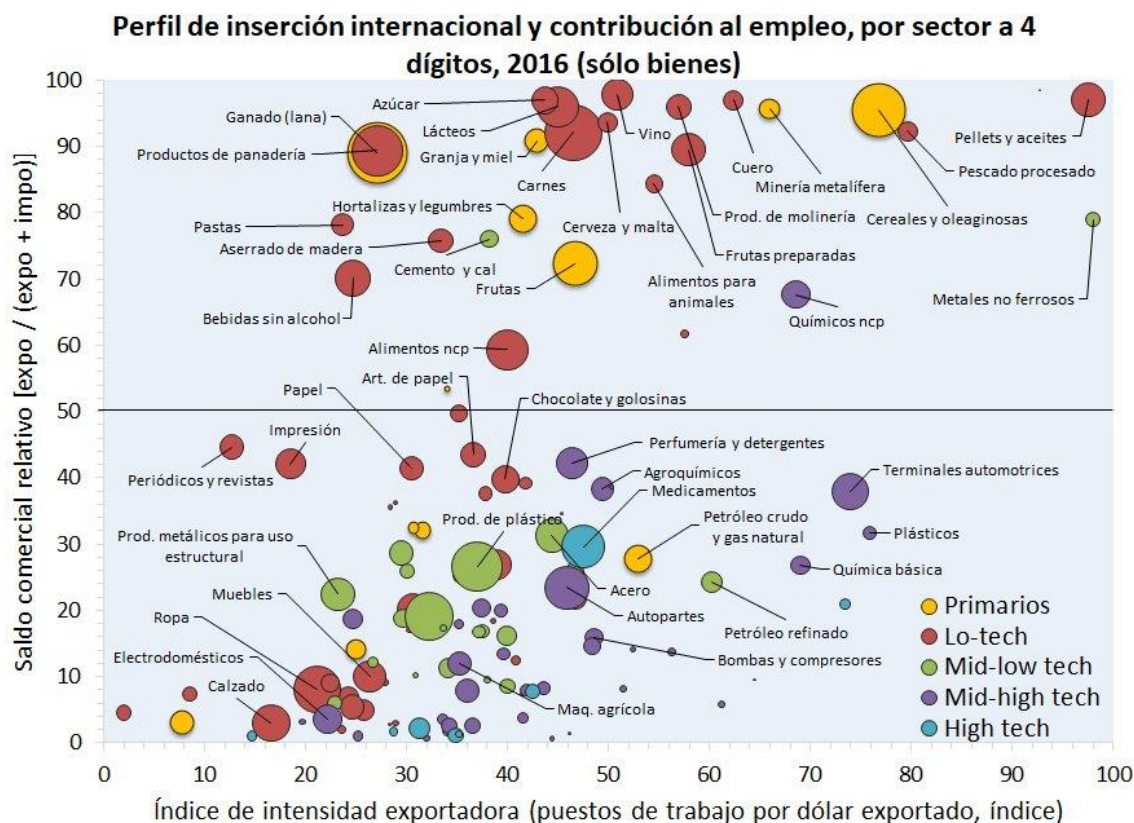
⁹⁷ <http://fortunaweb.com.ar/2016-04-09-176453-estiman-que-hay-mas-de-un-pbi-argentino-en-el-exterior-y-la-mitad-esta-sin-declarar/>

⁹⁸ La Afip indicó que sobre el total exteriorizados 55.900 millones de dólares corresponden a bienes, 33.600 millones a cuentas, 20.500 millones a inmuebles y 6.800 millones a otras inversiones. Sobre las inversiones, apenas un 2 por ciento está en el país y 55.000 millones de dólares se encuentran en el exterior. El 30 por ciento en Estados Unidos, el 26 por ciento en Suiza y 15 por ciento en Gran Bretaña. De las cuentas se indicó que 7.700 millones están radicados en el país y 25.900 millones en el exterior: el 45 por ciento en Estados Unidos, el 32 por ciento en Suiza y el 9 por ciento en Uruguay. Del total de inmuebles, 10.500 millones están distribuidas en nuestro territorio y 10 mil millones en el exterior. Fuente: <http://www.elterritorio.com.ar/m/mnota.aspx?c=5424358358666640>

⁹⁹ Fuente: <http://www.ambito.com/878193-oficial-el-blanqueo-de-capitales-alcanzo-los-us-116800-millones>

¿Y el empresariado transnacional? Si se le siguen dando facilidades y prerrogativas y seguridades económicas y jurídicas: ¿contribuirán a aumentar el stock de capital en nuestro territorio?

Gráfico 19: Modelo Schteingart de inserción externa e interna, tecnología y empleo.



Fuente: Daniel Schteingart¹⁰⁰

El Gráfico 19 desarrollado por Daniel Schteingart muestra al decir del autor una "radiografía de los sectores productores de bienes en Argentina". En el eje vertical (Y) se expresa la orientación del saldo comercial externo, estando los sectores superavitarios arriba y los deficitarios abajo. En el eje horizontal (X) se representa si el sector produce para el mercado interno (a la izquierda) o para el mercado externo (a la derecha). El tamaño

¹⁰⁰ Disponible en internet en <https://twitter.com/danyscht/status/928410919100731394>, consultado el 11/11/2017

de la bola nos da una idea de la contribución del sector al empleo formal. El estrato tecnológico está representado por el color según criterios de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

Véase que Cargill opera en la franja superavitaria, de baja tecnología y destinada al mercado externo. Los sectores con bajo agregado tecnológico de la Argentina ser los que pueden competir exitosamente en el mercado externo, siendo los intensivos en tecnología deficitarios. Promover la entrada de capitales externos para que no introduzcan tecnología y solo se afinquen en sectores que ya cuentan con ventajas comparativas estáticas, resulta en una consolidación del atraso tecnológico.

El perfil productivo resultante del liderazgo empresarial (liderazgo del capital transnacional y su socio minoritario, la cúpula del "empresariado nacional) ha generado en la Argentina el consenso de los commodities al decir de Alejandro Gaggero (Gaggero, 2014). Consenso ampliado a las ventajas comparativas naturales estáticas, los monopolios naturales, los negocios con el Estado o bajo su protección y la intermediación financiera en su modalidad extractiva. Todo lo que ha consolidado el perfil de especialización productiva, heterogeneidad tecnológica y la consolidación de una estructura desequilibrada dependiente en lo económico. Y en lo político.

El gobierno que asumió en diciembre de 2015 como es de público y notorio, se comporta pródigo ante las demandas del capital transnacional. Desde el pago a los fondos buitres, hasta las reformas de política pública que estos exijan. ¿El resultado de este nuevo escenario de apertura y condescendencia todavía más potenciada de la que ya venía? La Inversión Extranjera Directa (IED) cayó desde 11.759 millones de dólares en 2015 a 5745 millones de dólares en 2016.

Gráfico 20: El territorio y la confluencia de los intereses trasnacionales y de grupos locales.



Modelo: Elaboración propia

En el Gráfico 20 se trata de representar, dentro de la gran empresa en la Argentina, que esta se desempeña en el sector agroexportador, en el de servicios bajo monopolios naturales y en el de industrias protegidas o proveedoras del Estado. Todos estos grupos confluyen con los intereses del capital transnacional, con el cual no rivalizan sino que se asocian. La operación en el mundo de las finanzas para obtener de allí ganancias es el común denominador de todos estos grandes jugadores enunciados. Jugadores que tienen intereses en el territorio para la obtención de utilidades y fuera del territorio para migrarlos. Siendo reticentes a la inversión necesaria para el desarrollo nacional.

6.2. El capital transnacional en la actividad agropecuaria y los terratenientes locales.

¿Por dónde entra el capital extranjero en las actividades agropecuarias en el territorio? No lo hace directamente en la propiedad de la tierra o como enclave. No es el capital extranjero el que se encarga directamente de la producción agropecuaria. No lo hace como un enclave. Esto ya que cuando el capital transnacional llega a la Argentina, se encuentra con que la actividad agropecuaria contaba ya con una alta productividad administrada por una oligarquía local terrateniente.

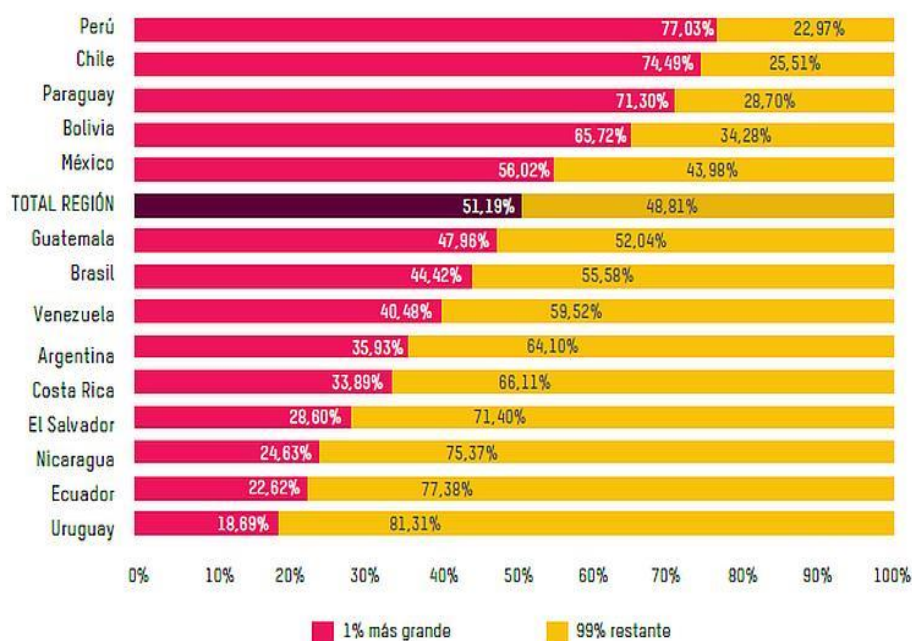
Según la OXFAM, actualmente en la Argentina los propietarios del 1 por ciento de las explotaciones agropecuarias, poseen el 35,93 por ciento de la tierra destinada a tal efecto¹⁰¹. El Censo Nacional Agropecuario del año 2002 arrojó que de 174.508.564 hectáreas agropecuarias explotables en la Argentina, 74.000.000 de ellas pertenecían a 4000 dueños. Estas propiedades son de 5000 hectáreas en adelante, de lo que surge que de los 300.000 productores agropecuarios con que cuenta Argentina, el 1,3 por ciento poseen el 43 por ciento de la tierra. Promediando, la explotación agropecuaria Argentina se daba en una superficie media de 470 hectáreas mientras que en Estados Unidos era de 180 hectáreas el promedio de explotación y en Europa 50 Ha. (Bruzzzone, 2011).

Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1994) analizan la estructura de la tenencia de la tierra en la Provincia de Buenos Aires, que es el núcleo más importante de la región de la Pampa Húmeda. Como ya se dijo, el área agropecuaria fértil donde encontramos los cultivos de Maíz, Soja, Trigo y Girasol. Los autores centran sus observaciones en quienes poseen más de 20.000 hectáreas.

¹⁰¹ <http://www.ambito.com/869517-se-profundiza-la-concentracion-de-la-tierra-en-la-Argentina-apenas-1-acapara-33-del-territorio>

Gráfico 21: Estructura de la tenencia de la tierra.

**PORCENTAJE DE TIERRA QUE MANEJA EL 1% DE LAS
EXPLOTACIONES MÁS GRANDES FRENTE AL 99% RESTANTE**



Fuente: OXFAM- Ámbito Financiero

El Gráfico 21 muestra la concentración en el manejo de las tierras, a través del indicador de establecer qué porcentaje de la tierra explotada está en manos del 1 por ciento de los emprendimientos agropecuarias existentes. En Argentina el 1 por ciento de los productores agropecuarios concentra el 35,90 por ciento de la tierra destinadas a las explotaciones agropecuarias.

Para que entendamos la magnitud de lo que es tener una propiedad de 20.000 hectáreas, consideremos que según Bruzzone (2011), quien posee en Estados Unidos un rancho de 2000 hectáreas, es considerado un gran terrateniente. Huelga decir que el universo que estamos contemplando en Argentina se trata de propietarios que tienen como mínimo, diez veces eso. ¿Serán muchos?

Basualdo y Khavisse llegan a la conclusión de que los tenedores de este tipo de grandes heredades, siguen siendo los actores decisivos de la ruralidad Argentina. Incluso por sobre otras formas de propiedad u organización de la explotación, como los pooles de siembra que estuvieron "de moda", pero que paulatinamente van disminuyendo en su importancia. La propiedad de la tierra, a la que su propietario suma el alquiler o arrendamiento de otras heredades para aumentar la escala de su explotación, es el mecanismo central de la agricultura de extensión que hoy produce para la exportación. (Basualdo y Khavisse, 1994).

Sostienen los autores que estos grupos agropecuarios están constituidos mayormente por familias y linajes aristocráticos de la Argentina decimonónica.

Recordemos que 20.000 hectáreas equivale a casi la superficie de toda la Ciudad Autónoma de Buenos Aires-CABA-, que cuenta con 20.300 hectáreas (203 km²). Hay 35 grupos agropecuarios que reúnen la propiedad de un total de 1.564.091 hectáreas (77 CABAs). En promedio cada uno de estos grupo detentan la propiedad de 44.688 hectáreas cada uno (2 CABAs) y son las familias Gómez Alzaga-Balcarce-Larreta, Duhau-Escalante-Avellaneda, Pereyra Iraola-Anchorena, Beraza, Duggan, Santamarina, Santamanina-De Alzaga, Galli-Lacau-Rossi, Lafuente-Mendiondo, Lalor, Ballester-Tronconi, Paz Anchorena, Beamonte, Blaquier, Ochoa-Paz, Guerrero, Harriet, De Apellaniz, Anchorena Zuberbühler, Inchauspe, Sansot- Vernet Basualdo, Pueyrredón, Defferrar, Duhau Nelson, Bullrich, Pereda-Ocampo, Zubiaurre, Herreras Vegas, Arrechea, Harriet, Lalor-Udaondo, Fuchus Facht, Colombo-Magliaro, Ayerza-García-Zuberbühler y Lanz. (Cufre, 2008) (Basualdo y Khavisse 1994) .

Tales grupos vieron potenciado su predominio por el boom de la agriculturización de escala. La agriculturización es el proceso de desplazamiento de la ganadería y de cultivos más intensivos en uso de mano de obra, o de producción familiar, en favor de los

cultivos de cereales y oleaginosas. Este proceso se aceleró con la apertura a las semillas transgénicas¹⁰² para estos cultivos. Algo que demandaba el mercado internacional, y que no tuvo correlato de políticas públicas que protegieran a los pequeños y medianos productores ni al medioambiente. Correlato que tampoco existió en la defensa de la soberanía alimentaria frente a una actividad que quedó a merced de la poderosa tracción ejercida por la demanda externa.

Entre las campañas agrícolas de 1997/98 y la de 2004/2005, la producción sojera aumentó en casi 20 millones de toneladas, mientras que la de girasol cayó 2 millones, la de arroz, 0,5 millones y la de maíz se mantuvo más o menos constante. En la provincia de Córdoba el auge de la soja fue acompañado por la pérdida de 17 por ciento de las cabezas de ganado, una tendencia equiparable a la que se manifiesta a nivel nacional. A escala nacional el número de tambos, de 1988 a 2003, pasó de 30.141 establecimientos a menos de la mitad (15.000). También cayó la producción de frutales y de los tradicionales cultivos industriales (algodón) del interior del país.

El auge de la soja se ha dado en detrimento de la yunga, de la biodiversidad y de la flora y fauna que habitan extensos territorios en muchas partes del interior del país. Asimismo, es un modelo que ha menoscabado la agricultura familiar, que era tradicional. En el período 1960/1988 desaparecieron 51.000 explotaciones agropecuarias, 1800 por año. Entre los censos de 1988 y 2002 –en la era neoliberal–, desaparecieron 87.000 explotaciones agropecuarias; esto es, 6263 explotaciones por año. Las que desaparecen son fundamentalmente las de menos de 200 hectáreas. La expulsión masiva de productores agropecuarios contribuyó a la mutación del sector en una agricultura sin agricultores. (Teubal, 2006)

¹⁰² Los cultivos transgénicos son aquellos que han sido producidos a partir de un organismo modificado mediante ingeniería genética y al que se le han incorporado genes de otro organismo para producir las características deseadas

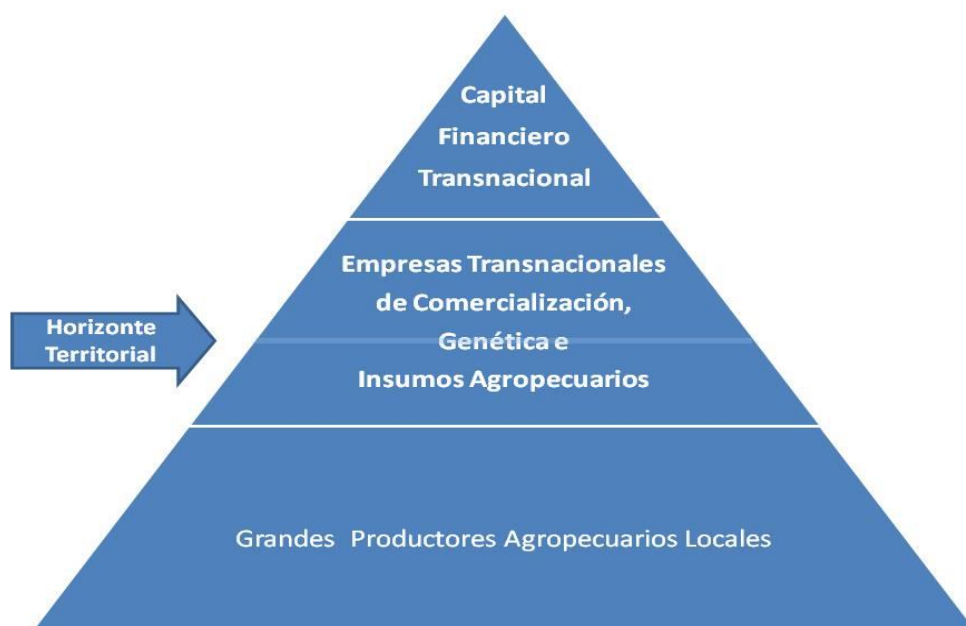
En este proceso, los agricultores desplazados enajenaron sus tierras a los grupos terratenientes ya lanzados a la producción de la agricultura transgénica. Con lo que los últimos potenciaron su preeminencia local.

En cuanto a la tierras rurales de Argentina que están directamente bajo la propiedad extranjera, se trata del 5,93 por ciento de ellas. Dentro de estas, un 79,74 por ciento (12,6 millones de hectáreas) están en manos de 253 propietarios¹⁰³. La cifra impresiona. No obstante, debe considerarse que estas tierras están dispersas por toda la extensión del país, no configurando un núcleo integrado ni horizontal ni verticalmente de explotación agropecuaria con fines de exportación. No se sitúan preponderantemente en la pampa húmeda para el cultivo de soja, maíz, girasol o trigo. El criterio de adquisición de estas tierras no es constituir un enclave productivo, sino aparentemente solo diversificar inversiones de capitales y preservar el valor de los mismos.

Por ende, el capital transnacional que opera en la actividad exportadora más dinámica de la economía Argentina (la venta de commodities y productos agroindustriales con agregado de valor simple) lo hace en asociación con el capital local concentrado terrateniente que fue descrito más arriba. Éste último, se integra vertical y subordinadamente al capital transnacional. Así las decisiones que se tomen lo son en orden a los requerimientos del capital transnacional y no a las necesidades de desarrollo en el territorio, considerando las exiguas herramientas con que cuenta el Estado y su carencia de voluntad política para encausar el proceso hacia un desarrollo económico con autonomía, diversificación e inclusión social en la distribución de sus frutos.

¹⁰³ Datos del Registro Nacional de Tierras Rurales, creado recién en el año 2011.

Gráfico 22: Organización vertical de la actividad exportadora.



Modelo: Elaboración propia

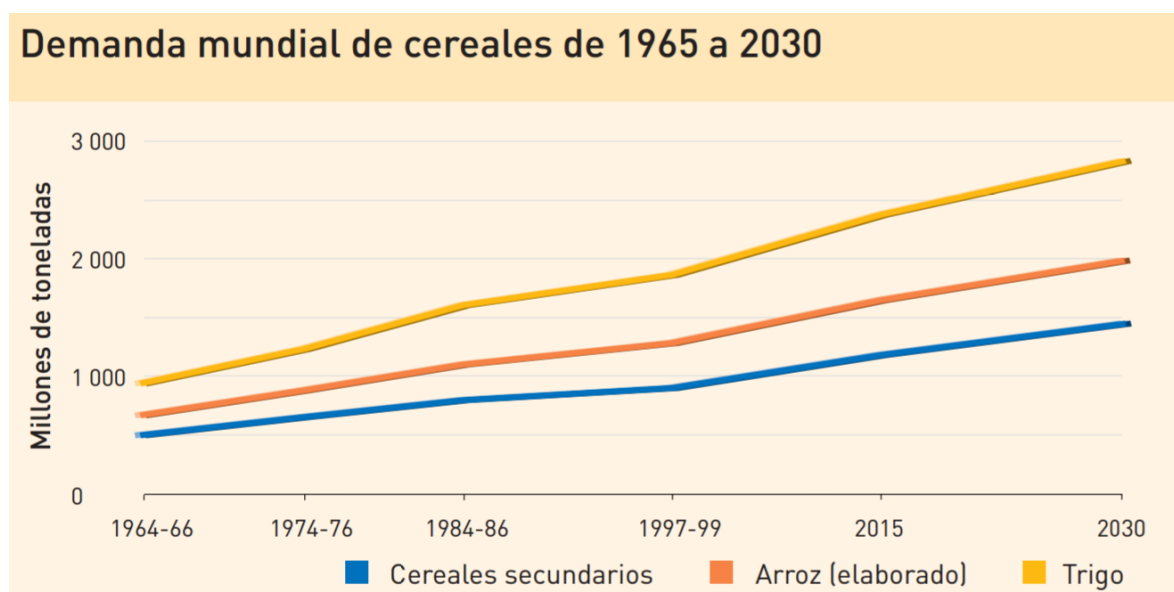
En el Gráfico 22 tenemos representada la estructura piramidal de la actividad agropecuaria exportadora en la Argentina, donde los grandes productores nacionales están en la base y se integran de manera subordinada a un peldaño superior que son las transnacionales exportadoras, de producción de genética y de insumos agropecuarios. Las mismas se manejan en el horizonte territorial con lógicas e intereses que exceden a éste. En la cúspide del sistema se encuentra como siempre, el capital financiero transnacional asignando el valor a la producción basado en criterios de oferta y demanda y o de burbujas de especulación.

Veamos en el próximo apartado como juega la transnacional Cargill en el sistema descripto.

6. 3. Cargill en el comercio mundial de granos y derivados.

Según el Contador Mundial de Población, para el año 2017 hay que dar de comer en el planeta a 7400 millones de personas. La FAO¹⁰⁴ y el Programa Mundial de Alimentos¹⁰⁵ señalan que 1 de cada 9 de esas personas padece hambre. La FAO también estima que la producción mundial de cereales en 2017 ascenderá a 2 597 millones de toneladas. Y deberá en el futuro inmediato incrementar en 1000 millones para darle de comer a un mundo más populoso y hambriento.

Gráfico 23: Proyección de la demanda mundial de cereales.



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

En el Gráfico 23 está representado el crecimiento históricamente incremental de la demanda de cereales.

¹⁰⁴ <http://www.fao.org/hunger/es/>

¹⁰⁵ <https://www.populationmatters.org/1>

En su obra de divulgación científica "Cosmos", su autor Carl Sagan hacía uso de la ficción e imaginaba como sería una enciclopedia galáctica donde se catalogara a la especie humana como una de las tantas inteligentes que existirían en el universo. Y evocativamente pensó que se nos ficharía como "mamíferos sexuales heterótrofos en simbiosis con vegetales autótrofos fotosintetizadores".

Parece de ciencia ficción (pero no lo es) que cuatro empresas manejen globalmente a través de las reglas del capitalismo esa simbiosis de la que dependemos como especie.

Gráfico 24: Producción y utilización de cereales según FAO



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

En el Gráfico 24 se muestra la también incremental producción mundial de cereal para abastecer la creciente demanda global.

El periodista del Washington Post Dan Morgan realizó una investigación de la historia y el poder que detentaban las comercializadoras de granos a nivel mundial. La obra se centra en las cinco grandes cerealeras que monopolizaban en los ochenta el comercio

mundial de granos, a saber Cargill, Continental, Louis Dreyfus, Bunge y André. La investigación comenzó motivada con un episodio conocido como "el gran robo de cereales".

En plena guerra fría, la Unión Soviética consigue aumentar sus comprar de cereales llevándolas aceleradamente de 34 millones de toneladas en 1971 a 83 millones de toneladas 1975. En el año 1972 fue cuando se registra el primer aumento explosivo. Gran parte de esos cereales era maíz cosechado en Iowa y trigo de Dakota del Sur y Kansas, que salieron con destino a la URSS mientras el Departamento de Agricultura del Gobierno de los Estados Unidos (USDA) era el último en enterarse. Este cambio de política comercial de la URSS de compras masivas de cereales provenientes de EEUU, provocó una inflación en el precio de los alimentos en Estados Unidos. Que el enemigo estratégico de Estados Unidos haya podido hacer una compra al margen de la voluntad política del gobierno de este último Estado, fue lo que llamo a la reflexión de la autonomía y el poder con que se manejaban las transnacionales que comercializaban cereales. (Morgan, 1983)

El cereal históricamente está en la base de la dieta población mundial desde que esta se urbaniza. La demanda de cereal se profundiza durante la revolución industrial al ser el alimento ideal para las masas de trabajadores. Dada las mejoras tecnológicas en el transporte, comienza a ser importado por los países industrializados desde naciones que tenían ventajas comparativas para su producción.

Dan Morgan analiza que la dieta alimenticia de la población es una prolongación de la hegemonía cultural que ejerce quien tiene el dominio. De esta manera alude a como hubo cambios en los hábitos alimenticios de Europa después de la segunda guerra mundial, cambios que lógicamente implicaba nuevas demandas productos ofertados por los Estados Unidos. Esto porque se comienza a consumir más carne. Y el ganado era engordado a cereal, lo que sigue incrementando su demanda. (Morgan, 1983)

Las fuentes de cereales son menos diversas que las de otros recursos. Solo pocos países tienen excedente de producción de este producto. Y el arbitraje de este excedente se concentra en un puñado de empresas transnacionales.

Resulta difícil entender como pudieron las compañías cerealeras internacionales deslizarse a través de la historia con tanta discreción como lo hicieron. El cereal es el único recurso en el mundo aún más importante que el petróleo para la civilización moderna. (Morgan, 1983:9)

El gran "robo de cereales" hace concluir a Morgan que el poder de las transnacionales cerealeras es producto de una construcción, de una ingeniería de cuidadoso manejo del poder y de una coherencia en la manera de actuar que se remonta al siglo XIX.

La estructura de las empresas era en apariencia responsable de la extraordinaria cautela. Las casas que comercian con granos son oligopolios privados, centralizados, que no publican declaraciones financieras. No hay accionistas públicos, cosa que limita enormemente la obligación de difundir informaciones. La propiedad de las compañías se encuentra en manos de siete de las familias más ricas y menos comunicativas del mundo, y esas mismas familias tienen en sus manos la operatividad de las compañías. Muy pocas personas controlan en la cúspide las informaciones y la adopción de las decisiones (Morgan, 1983,13)

De las empresas que oligopolizan mundialmente la comercialización de granos se destacan cuatro tradicionales.

Cuatro grandes comercializadoras de granos alimenticios: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, (llamadas las ABCD), controlan la mayor parte del comercio internacional de cereales y granos, y tienen gran influencia sobre la determinación de los precios internacionales de los alimentos. Con más de un siglo de

antigüedad, constituyen un grupo de empresas sumamente peculiar. De actitud discreta, han cambiado muy poco en su larga existencia. Se ubican entre las más grandes compañías a nivel mundial, pero son empresas tradicionalmente familiares. Además de las actividades de comercio, transporte y almacenamiento de granos, participan de manera importante en el financiamiento de la producción, a través de la entrega de paquetes tecnológicos e insumos (semillas, fertilizantes y agroquímicos); sus empresas subsidiarias en numerosos países consumen gran parte de las materias primas que comercializan, de manera que sus precios son más bien precios de transferencia; almacenan en instalaciones propias; transportan en sus propios ferrocarriles y barcos; son productores ganaderos, avícolas; tienen gran importancia en la producción de alimentos para animales y en los mercados de biocombustibles; son propietarias o arrendatarias de tierras; y son entidades financieras que participan activamente en los mercados de derivados (Gómez Oliver et al, 2016:24)

Si bien las producciones nacionales cubren la mayor proporción del consumo de alimentos básicos de las poblaciones locales, es el mercado internacional el que mueve el precio. El precio interno se alinea con el del precio del producto para la exportación.

Recientemente el crecimiento económico de China, India y los países del sudeste asiático conllevó el aumento del consumo de aceites (oleaginosas), carne (ganado alimentado a base de cereales) y cereales procesados. Dependiendo de la producción pecuaria y la tecnología que se trate, 1 kilogramo de alimento de origen animal puede ser obtenido de 2 a 12 kilogramos de alimento de origen animal. Cambio de dieta conjugado con el aumento poblacional nos da la pauta de la centralidad de la cuestión de la producción y comercialización de granos. (Gómez Oliver et al, 2016)

Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus manejan la mayor parte del comercio mundial de granos. Su actividad presenta una integración vertical con presencia y control en toda la cadena. No solo manejan las actividades de comercio. También las de transporte y almacenamiento, son proveedores de insumos agrícolas

(semilla, fertilizante, agroquímicos), tienen acopios, poseen sus propios medios de transporte por tierra, elevadores de granos, puertos y buques. Del mismo modo, procesan la materia prima en sus propias instalaciones obteniendo aceites, harinas, biocombustibles, incursionando en la fabricación de plásticos, tinturas y almidones. Como sostiene Morgan (Morgan, 1983) son preponderantemente empresas familiares (aunque ADM y Bunge cotizan en bolsa).

Cuadro 8: Características de ABCD (ventas y beneficios en miles de millones)

	ADM	BOUNGE	CARGILL	LOUIS DREYFUS
País de origen	Estados Unidos	Países bajos	Estados Unidos	Francia
Año de fundación	1902	1818	1865	1851
Ventas Netas mmd	81.0	57.2	134.9	64.7
Beneficios Netos mmd	2.24	1.3	1.87	1.7
Empleados	33 000	35 000	143 000	34 000
Países	75	40	67	55

Fuente: Gómez Oliver et al, 2016:34¹⁰⁶

Estas empresas son administradas por juntas directivas compuestas por miembros de una misma familia y algunos socios privados y empleados. Desde el siglo XIX han cambiado muy poco esta estructura. (Morgan, 1983) (Gómez Oliver, 2016)

¹⁰⁶ En el cuadro donde dice "Bounge" debe decir Bunge.

Cuadro 9: Comparación ABCD

ARCHER DANIELS MIDLAND (ADM).	BUNGE	CARGILL	LOUIS DREYFUS
<p>Fundada en 1902 en Estados Unidos.</p> <p>En el 2014 realizó ventas por 81.000 millones de dólares.</p> <p>Comprende 10 segmentos de mercado: i) Alimentos, que incluye la producción de lectinas, harinas, proteínas, vitaminas y otros para la producción de cereales; productos para hornear; lácteos y carne; entre otros. ii) Productos para la alimentación y el cuidado del ganado. iii) Combustibles como etanol y biodiesel. iv) Productos industriales para diversas ramas productivas. v) Suplementos alimenticios. vi) Servicios al productor, como manejo de riesgos y otros. vii) Servicios logísticos. viii) Tecnología e innovación. ix) Servicios financieros. x) Comercialización de diversos productos bajo marcas propias.</p>	<p>Fundada originalmente en Países Bajos en 1818.</p> <p>En 2014 realizó ventas por 57 160 millones de dólares.</p> <p>Está organizada en cuatro segmentos de negocios, aunque el de “Agronegocios” abarca diferentes actividades. i) Agronegocios: compra, transporta y vende semillas y granos; elabora y vende productos para la ganadería; ofrece servicios financieros y de manejo de riesgos. ii) Producción y venta de azúcar y etanol. iii) Producción de alimentos, como aceites, grasas, margarinas y mayonesa; así como harinas de trigo, maíz y arroz. iv) Producción y venta de fertilizantes de nitrógeno, fosfato y potasio.</p>	<p>Fundada en Estados Unidos en 1865</p> <p>En 2014 facturó 134900 millones de dólares</p> <p>Es el segundo productor de vacuno de Estados Unidos, una de las mayores compañías de cacao del mundo y posee empresas dedicadas a convertir el maíz en biocarburantes, así como en alimentos para personas y en piensos. También vende fertilizantes e ingredientes para la industria farmacéutica.</p>	<p>Fundada en Francia en 1851.</p> <p>En 2014 realizó ventas por 64700 millones de dólares.</p> <p>Se dedica principalmente al procesamiento y comercialización de bienes de consumo agrícolas, petrolíferos y energéticos. Posee y administra buques transoceánicos, desarrolla y opera infraestructuras de telecomunicaciones, además de tener negocios inmobiliarios.</p>

Fuente: Gómez Oliver *et al*, 2016:34

Luis Gómez Oliver y Rosario Granados Sánchez explican que entrar a este mercado mundial dominado por las ABCD es complejísimo por la enorme escala de operación internacional y los inmensos requerimientos de infraestructura y logística para transporte, almacenamiento y comercialización para productos de baja densidad económica. Los márgenes de ganancia sostienen los autores a veces son bajos (y es cierto, en Argentina las comisiones de Cargill por ejemplo por sus servicios de intermediación son solo del 1 por

ciento del valor del producto tranzado) por lo que es necesario mantener una gran escala y elevadísimos volúmenes de operaciones.

La logística de comercialización internacional de productos que exigen condiciones rigurosas para su manejo, almacenamiento y transporte, así como el cumplimiento de legislaciones para su internamiento en los diferentes países, implica grandes desafíos administrativos y de operación que las cuatro grandes empresas pueden enfrentar gracias a sus sistemas mundiales de acopio, transporte, almacenamiento y entrega. Las redes de contactos, vendedores o compradores, en los diversos países involucrados y su relación con la disponibilidad de la infraestructura específica requerida en cada caso, constituyen ventajas de las ABCD difícilmente aseguibles para los eventuales competidores. Desde luego, la información de las condiciones de los mercados y el manejo de inventarios en muchos de ellos representan también importantes ventajas muy consolidadas. (Gómez Oliver et al, 2016:35)

Lo que señalan con excelente capacidad de análisis los autores citados es lo que nosotros llamamos Poder. Algo que va más allá de tener puertos, silos y barcos. Superando la red de contactos y el *know how*. Es una práctica de más de un siglo de ejercicio de Poder. En otras palabras, el *know how* no es de procesos tecnológicos o de gestiones complejas. El *know how* es del ejercicio del Poder.

¿Quién es Cargill?

Cargill es una corporación trasnacional privada de los Estados Unidos con sede central en Minneapolis, Minnesota. Según la propia información brindada por la compañía, cuentan con 135.000 empleados en los 65 países en los que tienen presencia la transnacional.

Cargill es la mayor compañía de *commodities* agrícolas de Estados Unidos. Al año 2010 era la segunda a nivel mundial en el rubro de alimentos detrás de la suiza Glencore International. Fue fundada en 1865 por William Cargill, hijo de un capitán de barcos de origen escocés. El 85 por ciento del capital controlado por la cuarta y quinta generación de las dos familias fundadoras; Cargill y MacMillan. Continúa siendo una empresa familiar, algo sin parangón dada las dimensiones de la corporación, en los Estados Unidos. Cargill no cotiza en bolsa, por lo que es dificultoso acceder a sus balances y saber cuál es su patrimonio real.

Cuadro 10: Las empresas que controlan globalmente el comercio de alimentos.

Pos.	Empresa	Lugar de origen	Ventas en 2010 (miles de millones de dólares)
1	Glencore International	Baar, Suiza	145.0
2	Cargill	Wayzata, Minnesota	107.9
3	Louis Dreyfus SAS	París	79.4
4	Archer Daniels Midland (ADM)	Decatur, Illinois	61.7
5	Noble Group	Hong Kong	56.7
6	Bunge	White Plains, NY	45.7
7	Willmar International	Singapur	30.4
8	Olam International	Singapur	7.4

Fuente: Bloomberg

Esta era la situación en el 2010. En el presente están surgiendo empresas competidoras, sobre todo en Asia, como las japonesas Mitsubishi y Marubeni, que principalmente operan comprando en el mercado mundial para el abastecimiento de la demanda de Japón, o el Grupo Charoen Pokphand, con sede en Bangkok. Las corporaciones mencionadas en el cuadro de arriba, a las que se deben sumar Monsanto (EEUU), Syngenta (Suiza), Nestlé (Suiza), Nidera (Holanda) y el Grupo Danone (Francia)

controlan el 80 por ciento del comercio mundial de alimentos, según estimaciones de la FAO¹⁰⁷.

Son aproximadamente una centena los descendientes de William Cargill que hoy dominan la mega corporación, con sede en Wayzata, en Minneapolis, Minnesota.¹⁰⁸ Para el año 2011 los ingresos consolidados de la corporación fueron de \$ 119,5 mil millones. Una suma equivalente al PBI de Nueva Zelanda, superior al de Bulgaria y más de tres veces el de Paraguay.

Para Forbes, en el año 2015 Cargill fue la empresa de capital privado (que no cotiza en bolsa) más grande de los Estados Unidos¹⁰⁹ con ciento veinte mil cuatrocientos millones de ingresos de dólares (US\$ 120.400.000.000). Según datos del Banco Mundial y relacionándolos con ellos, el volumen de la facturación de Cargill equivale al 21 por ciento del PBI de Argentina y el 100 por ciento del PBI de Hungría durante ese mismo año.

Los rubros de los agro-negocios a los que vuelca su actividad Cargill son:

- Servicios Agrícolas: transporte, intermediación, comercialización y exportación de granos y oleaginosas.
- Servicios a productores de alimentos y bebidas: con fuerte componente en alimento de origen animal se dedica a la conservación en cadena de frío, procesamiento, diferenciación, despiece, envasado, distribución y comercialización del producto. También elabora otros ingredientes o productos de la industria alimenticia como el cacao.

¹⁰⁷ Freytas, Manuel: "El Comercio del Hambre" en Rebelión, <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=125671>, consultado el 05/08/2012

¹⁰⁸ Lippert, John y Bloomberg: "Cargill saca jugo a los commodities", en CNNEXPANSION, <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2011/12/12/cargill-saca-jugo-a-los-commodities>, consultado en Internet el 5/08/2012

¹⁰⁹ <https://www.forbes.com/pictures/eggh45ejff/1-cargill/#430e3682621f>

- Industrial: desarrolla y provee insumos industriales a las empresas alimenticias, y también opera el negocio de la sal y metales, entre otros
- Servicios de gerenciamiento y riesgo: Estructuración de agro negocios, gestión del riesgo, asesoramiento y diseño financiero.
- Originación y procesamiento: La corporación desarrolla su actividad en la intermediación e industrialización de materias primas para la obtención de productos de la industria textil, azúcar, bioetanol, entre otros.

Entonces, ¿qué es lo que hace Cargill que la lleva a ser líder en el rubro en donde opera?

Cargill no es dueño de la tierra donde se generan los cultivos y explotaciones agropecuarias. Tampoco desarrolla una tecnología revolucionaria con un conocimiento que solo ella posee para la producción de alimentos. Lo que hace Cargill básicamente es intermediar. Lo dice su *Chief Executive Officer*, Greg Page en una entrevista a la BBC: “*Nosotros no somos los dueños de la tierra...somos los procesadores de lo que cultiva la gente*” Más precisamente describe a su firma como un mensajero que vincula la oferta y la demanda¹¹⁰. La concepción del Greg Page es la de los mercados no regulados (por el sector público) para la eficaz y eficiente asignación de recursos, inclusive en algo tan sensible y vital como los alimentos.

Como se verá, no se trata de que Cargill posea una tecnología o un conocimiento que por encriptado, sofisticado o complejo sea inasible para otros actores que deseen hacer lo mismo. O productores que deseen prescindir de la intermediación de Cargill. Lo que Cargill sí posee y que no poseen los demás son medios en densidad y extensión para hacer posible esa intermediación junto con un acceso a la información privilegiada.

¹¹⁰ Grain “We are not landowners” Bulletin Grain http://www.grain.org/bulletin_board/entries/4365-we-are-not-landowners-cargill-ceo-tells-bbc , consultado en internet el 6/08/2012,

Cargill (al igual que el resto de la ABCD) basa su poderío en el control de las redes de información y distribución, acopios en silos o almacenes, ascensores, vías férreas, puertos, flotas mercantes, lo que le da una posición en la intermediación mercantil para erigirse en un demandante oligopsonico y oferente oligopólico. Con este poderío, el dominio de la tierra productiva pasa a ser cuestión secundaria. El riesgo climático queda en cabeza del agricultor. Con la inmensa red de información y estructura logística extendida en el globo, siempre sabrá ubicar a productores interesados en venderle. Cargill siempre detecta donde está el excedente agropecuario, y hacia allí se dirigirá. Cargill no pierde cosechas.

"Cargill vende semillas y químicos a los agricultores, compra sus granos, los transporta a los cebaderos de Cargill, mata al ganado y vende la carne. "No forman parte de la cadena de alimentos. Son la cadena de alimentos".¹¹¹

Cargill en la Argentina.

Cargill llega al país en el año 1947. Sus actividades y activos en la República Argentina apuntan al procesamiento de oleaginosas, de cebada, los frigoríficos, los molinos harineros, puertos para la exportación para productos agroalimentarios y agroindustriales y una amplia red de acopios.

Cargill posee cuatro puertos. (Puerto Diamante en la Provincia de Entre Ríos, Puerto Quebracho y Puerto Punta Alvear en la Provincia de Santa Fe y Puerto Bahía Blanca en Provincia de Buenos Aires. Para la compra venta de cereales y oleaginosas tiene cinco oficinas propias en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en Diamante (Provincia de

¹¹¹Dan Basse, presidente de la empresa de investigación AgResource , Chicago, citado en Lippert, John y Bloomberg: "Cargill saca jugo a los commodities", en CNNEXPANSION, <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2011/12/12/cargill-saca-jugo-a-los-commodities>, consultado en Internet el 5/08/2012

Entre Ríos), en Rosario (Provincia de Santa Fe) en Quequén y en Bahía Blanca (Provincia de Buenos Aires) respectivamente.

Tiene dos malterías, una en Punta Alvear (Provincia de Santa Fe) y otra en Bahía Blanca (Provincia de Buenos Aires) respectivamente. También plantas de molienda de oleaginosas, las que se encuentran en Puerto General San Martín (Rosario, Santa Fe), en Villa Gobernador Gálvez (Santa Fe), en Quequén y en Bahía Blanca (Provincia de Buenos Aires)¹¹². Del mismo modo, también es propietaria de dos frigoríficos. Es dueña de siete molinos de trigo y cuarenta y cinco acopios.

Cargill es el líder en el país de las exportaciones de granos, siendo también líder en la exportación de malta de cebada¹¹³.

Para el año 2015, la facturación de Cargill era de 35.000 millones de pesos, equivalente a 4000 millones de dólares al tipo de cambio de ese entonces. Esto es aproximadamente el 3,3 por ciento del total de los ingresos de la transnacional a nivel mundial, y el 0,7 por ciento del PBI argentino para el mismo año.

Cargill es el líder de las empresas transnacionales que manejan las exportaciones del complejo agropecuario oleaginoso de la Argentina. Es momento de analizar en que medida se apropia del excedente generado en el territorio del país y que es lo que hace con él.

¹¹² www.cargill.com.ar, consultado en Internet el 8/08/2012

¹¹³ Diario Infocampo, 30/3/2011. <http://infocampo.com.ar/nota/campo/25376/cargill-decanos-en-el-negocio-de-llevar-y-traer-agrocommodities> consultado por internet el 4/08/2012

6.4. Cargill y el control de la comercialización en la Argentina de la exportación de commodities agropecuarios y derivados de industrialización simple.

Al inicio de este trabajo de investigación, conocedor del rol de ultra intermediario que juega Cargill en el comercio internacional de granos y sus derivados, nos orientamos a pensar que las ganancias extraordinarias de la firma provendrían, aprovechando su rol de bisagra omnipresente entre la oferta y la demanda de cereales a nivel global, en el monto de unas comisiones abusivas que cobraría, supuestamente sacando ventaja de esa posición. Grande fue nuestra sorpresa al ver el porcentual más que módico de esas comisiones, que oscilan en algunos casos alcanzan solo un uno por ciento (1 por ciento)¹¹⁴ de los costos que debe afrontar el productor agropecuario del commodity frente a lo que recibe por su venta. No.

El secreto del poderío de Cargill no está en las comisiones. El secreto está en todo eso que hemos descripto más arriba. En que Cargill maneja y conoce la dinámica del mercado. Está en su presencia a lo largo de toda la cadena de comercialización. Está en el oligo-psonio que la firma norteamericana encabeza en materia de exportaciones de cereales y oleaginosas. Está en la posibilidad que tiene en comerciar intra-firma. A través de todos estos hitos formantes de una misma cadena, Cargill ira apropiando el excedente generado en el territorio.

Para entender cuáles son los mecanismos que usan las compañías trasnacionales exportadoras de cereales en Argentina para extraer la renta agropecuaria y deslocalizarla del territorio (Sili, 2005), tenemos que hacer una breve esquematización del circuito de producción y comercialización de los cultivos más exportables de nuestro país, que es allí donde fijaremos nuestras observaciones en un principio: maíz, trigo, girasol y soja.

Maíz.

¹¹⁴ Datos según estudio realizado por JS y GD, citado en este trabajo.

La producción de Maíz para la campaña 2014 2015 en Argentina se calcula en 33.817.000 toneladas¹¹⁵. De este cultivo se comercializa el gran para tres diferentes aplicaciones: como forraje para alimentación de animales, como materia prima para producción de alimentos para consumo humano y otras materias primas de la industria alimentaria, y como materia prima de la molienda húmeda para insumos para industrias diferentes a la alimentaria. En los últimos años se lo utiliza para producir etanol¹¹⁶. Aproximadamente entre las dos terceras y las tres cuartas partes de este cultivo y sus derivados se destina a la exportación¹¹⁷. La superficie sembrada con este cereal es de 6.034.000 hectáreas¹¹⁸, localizándose los productores mayoritariamente en la zona de la pampa húmeda.

En el Gráfico 11, abajo, encontraremos el área en el territorio de la República Argentina que se destina al cultivo del Maíz. Como veremos, y es característica que se repite en el resto de los cultivos estudiados, la concentración del cultivo de estos en la zona pampeana es ostensible.

¹¹⁵ Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)

¹¹⁶ Fuente: Alimentos Argentinos, consultado por internet el 20/05/2017. URL http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/revista/ediciones/42/cadenas/Farinaceos_Maiz_derivados.htm

¹¹⁷ Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario.

¹¹⁸ Fuente: INDEC

Gráfico 25: Mapa área de cultivo de Maíz.



Fuente: INTAGRO S.A

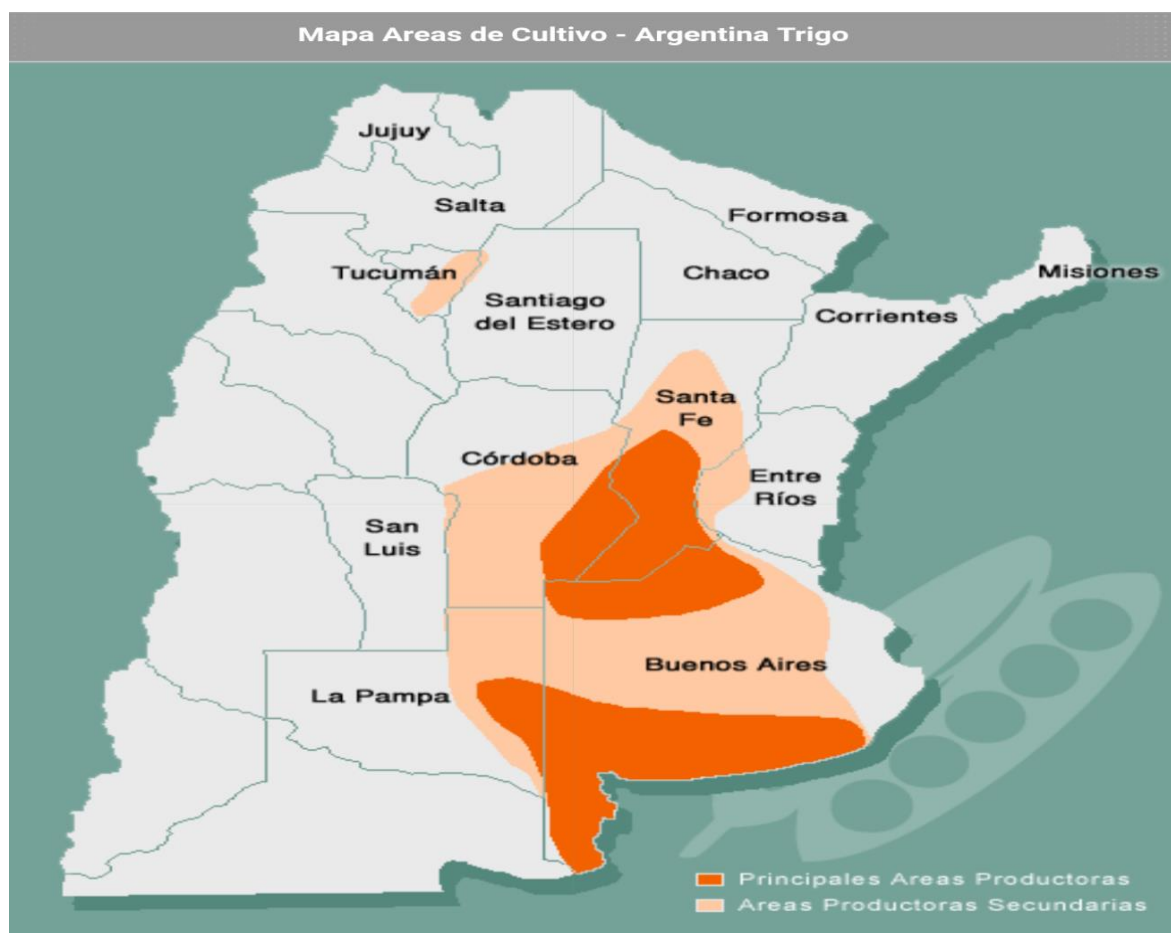
Trigo.

La producción de trigo se estimó para la campaña 2014 2015 en 14.134.000 toneladas¹¹⁹. De este cultivo se obtiene la harina para la realización del pan y pastas. El grano de trigo consta de tres partes: el salvado de trigo, que es la cáscara que encierra el grano, el germen de trigo que es la parte nutritiva y la semilla de la futura planta y el endospermo que es la parte interior del grano, está lleno de almidón y proteína. De ellos se

¹¹⁹ Fuente. INDEC

obtienen productos alimenticios. Aproximadamente la mitad de la cosecha se exporta, variando esta cifra sensiblemente luego de la quita total de retenciones a este producto¹²⁰. El área sembrada con este cereal es de 5.341.000 hectáreas, ubicadas principalmente en la zona geográfica de la pampa húmeda.

Gráfico 26: Mapa área de cultivo de Trigo



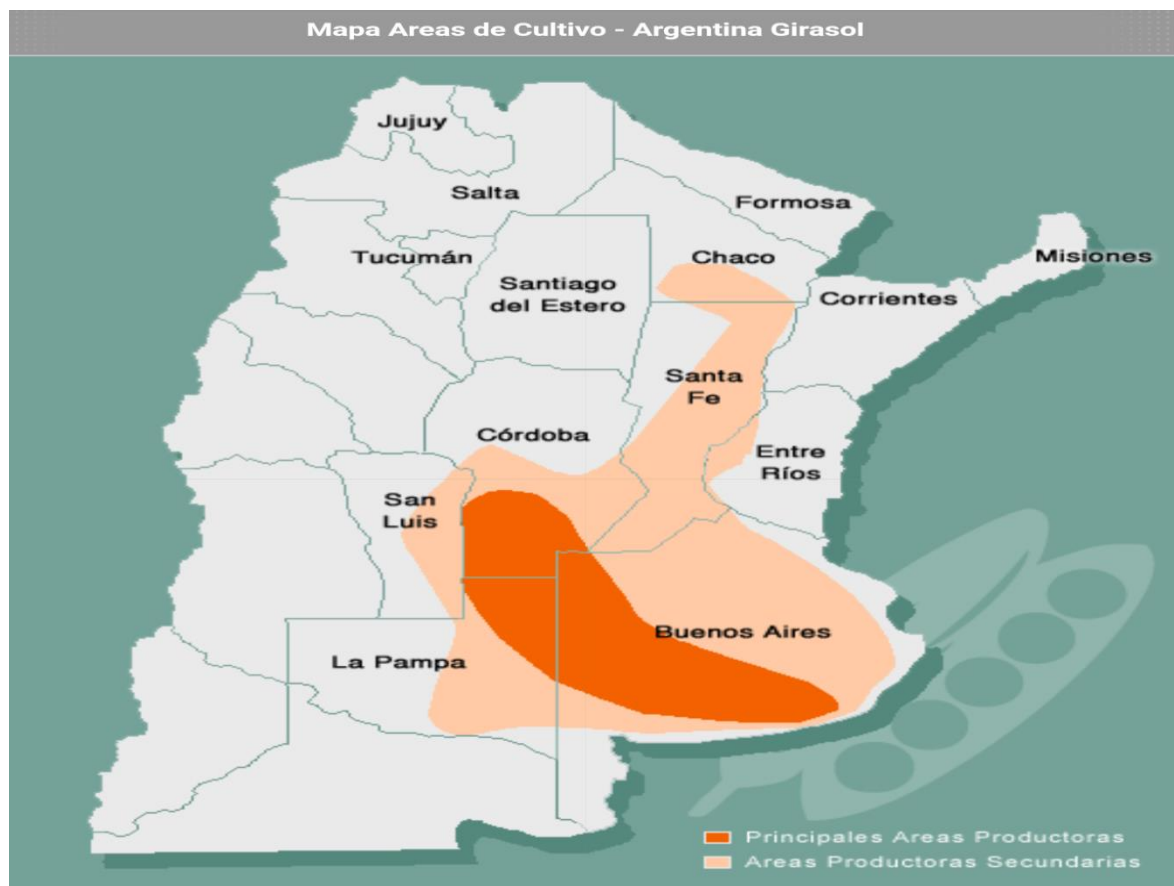
Fuente: INTAGRO S.A

Girasol

¹²⁰ Fuente: Subsecretaría de Mercados Agropecuarios del Ministerio de Agroindustria de la Nación

La producción de Girasol se estimó para la campaña 2014 2015 se estimó en 2.154.000 toneladas. Se obtiene aceite harinas para consumo humano y animal y también la cáscara de la semilla sirve para forraje de ganado. Aproximadamente entre la mitad y un 40 por ciento de la producción se destina a la exportación¹²¹. El área sembrada con este cultivo es 1.465.000, ubicadas mayormente en la zona pampeana.

Gráfico 27: Mapa área de cultivo de Girasol



Fuente: INTAGRO S.A

Soja

¹²¹ Según estimaciones del Ministerio de Agroindustria y la Bolsa de Comercio de Rosario.

La producción de Soja para la campaña 2014 2015 se calculó en 61.398.000 de toneladas. Alrededor del 85 por ciento del total de soja producido anualmente en el mundo finaliza en la molienda para producir aceite y harina -para consumo directo o elaboración de alimentos tanto para el hombre como animal-. Sólo el 15 por ciento es usado directamente (el poroto) como alimento humano o animal. El 84 por ciento de la producción de soja de Argentina se exporta como grano, harina, aceite y biodiesel¹²². La superficie plantada con soja en Argentina es de 19.792.000 hectáreas¹²³. Estas se ubican principalmente en...la zona de la pampa húmeda.

Gráfico 28: Mapa área de cultivo de Soja



Fuente: INTAGRO S,A

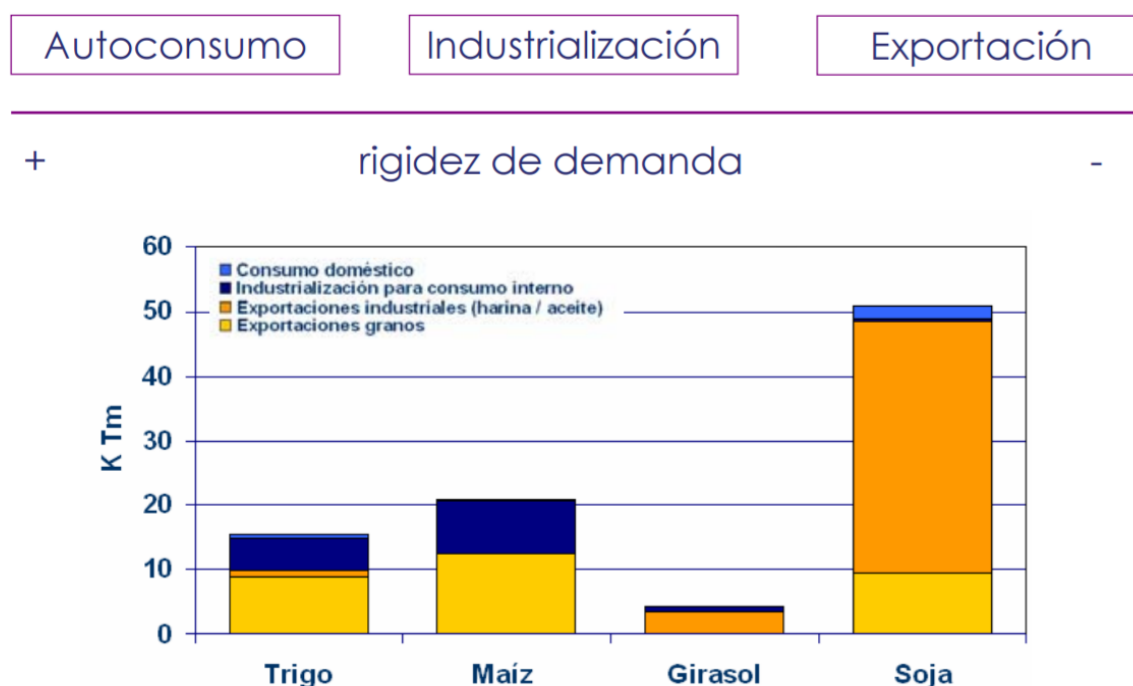
¹²² Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario.

¹²³ Fuente: INDEC.

6.4.1. Características de los cultivos pampeanos de exportación. La presencia de Cargill en toda la cadena.

Ente las características comunes a estos cuatro cultivos podemos señalar que no constituyen una producción de alimentos en sí misma, sino que son biomasa a partir de la cual se obtendrá después el alimento.

Gráfico 29: Utilización del Grano



Fuente: Cecilia Ulla. Bolsa de Comercio de Rosario

El Gráfico 29 se muestra el destino de los cultivos. En un contexto de demanda rígida, la mayoría de lo obtenido se destina a la exportación, ya sea de la materia prima o con un nivel no complejo de industrialización (harinas, pellets, aceites).

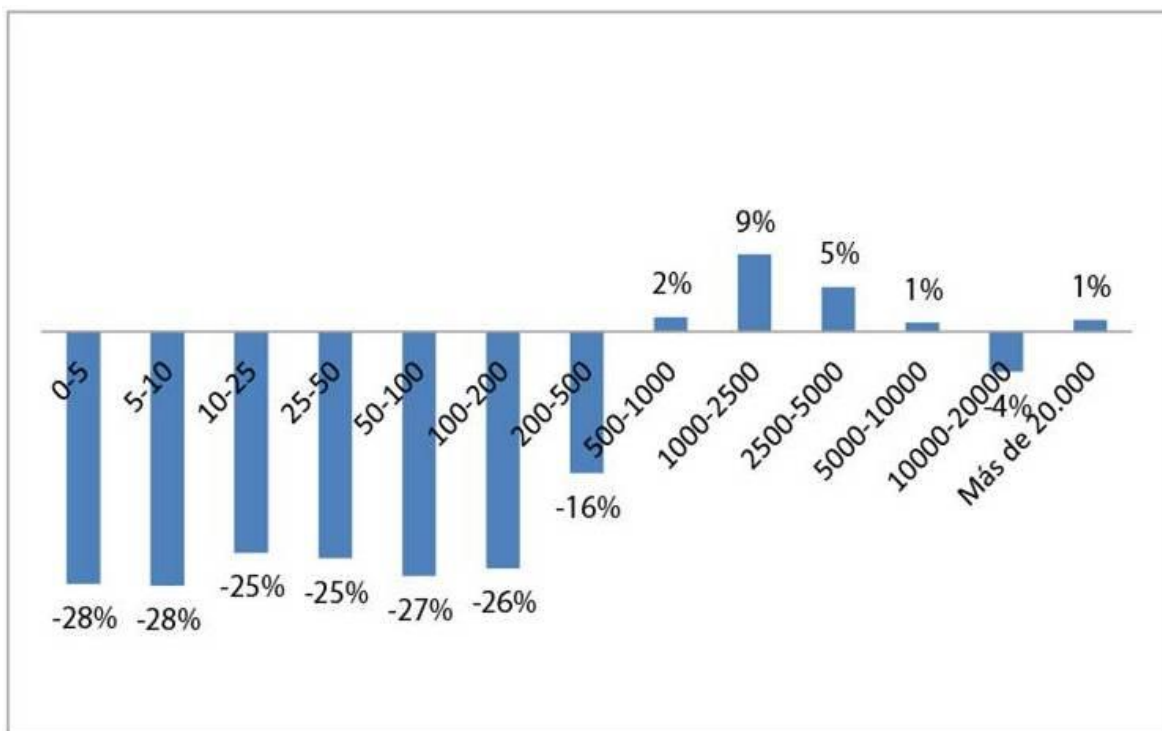
La zona de explotación de los cuatro cultivos principalmente está en el área de la pampa húmeda, al ser cultivos de zona templada y ser esta un área extraordinariamente fértil, como pocas en el mundo. Ventaja comparativa estática del suelo pampeano.

También es otra característica común que las producciones que se obtienen a partir de estos cereales y oleaginosas se destinan en gran porcentaje a la exportación, desde la mitad como en el caso del trigo o el girasol, las tres cuartas partes como el maíz hasta las cuatro quintas partes como es el caso de la soja. Razón por la cual la ubicación ideal de estas explotaciones agropecuarias es en las cercanías de un litoral ribereño o marítimo dotado de los puertos que permitan su embarque. Nos vamos aproximando a la necesidad de entender cómo se articula la cadena de comercialización. Y en qué lugar (o lugares) de la misma se ubica la transnacional Cargill.

Acerca de los productores de granos y estructura de uso de la tierra, tenemos un paulatino proceso de concentración de la propiedad:

Gráfico 30: Variación de las explotaciones agropecuarias de 1998 a 2002

Desde menos de 5 ha hasta más de 20.000 ha



Fuente: CEPA sobre datos de Censos Agropecuarios 1998 a 2002

La creciente concentración implica que un núcleo reducido de productores¹²⁴ que concentran la producción sobre tierras propias, arrendando a la vez (sobre todo en la década que va desde el año 2002 al 2012, años de una verdadera burbuja en los precios de estos cultivos) tierras ajenas para aumentar la escala mejorar los rendimientos.

Si bien la producción primaria involucra a una importante cantidad de productores (73.000), sólo el 6 por ciento de los mismos explican el 54 por ciento de la producción. Este reducido grupo, representativo de la agricultura a gran escala (pools de siembra), se ha consolidado como nuevo actor en la última década. Ocupan el rol de gerenciadorees de los medios de producción de terceros a través de un modelo de organización de la producción basado en un red de contratos que consiste en: arrendamiento de tierras ajenas, alquiler de equipos y maquinarias, uso masivo de nuevas tecnologías de proceso como la siembra directa y el doble cultivo (soja de 1° y soja de 2°) y nuevos paquetes de insumos en base a semillas genéticamente modificadas (soja RR), herbicidas asociados (glifosato) y fertilizantes.(CEPA, 2014)

Tenemos así un proceso de paulatino crecimiento en la concentración de la propiedad, pero no es el único dato que tenemos que conjugar cómo se produce en la Argentina estos commodities. Hay que prestar atención al "uso" de la tierra, y formas contractuales que permiten la explotación a través de gerenciamiento y tercerización de tareas, tratando de aprovechar la especialización en las tareas e incrementar la escala del área explotada.

El papel del arrendamiento en la agricultura Argentina tiene un peso importante. De las 36 millones de hectáreas agrícolas de la Argentina, se calcula que entre el 60 por ciento y el 65 por ciento se practica sobre campos alquilados (es decir, casi unas 22 millones). No obstante en la última campaña ha habido una reducción notable, en lo que concierne a pooles de siembra, no así, en lo que históricamente fuera el proceso, el de los arrendatarios. Justamente, esta modalidad ha sido primeramente implementada por los

¹²⁴ Las seis mayores empresas son Cresud, Grobocopatel, Adecoagro, Tejar, MSU, y Cazenave

propios agricultores, para lograr alcanzar una escala económica que les era esquiva o bien ingresar a un proceso productivo sobre tierras que no les eran propias. (Pengue, 2014:24)

En cuanto la tercerización de las labores

Mucho del trabajo rural se ha tercerizado. En lo concerniente al uso de la maquinaria agrícola, en particular para las tareas de siembra y cosecha, el trabajo del contratista rural, ha dado cuenta de un cambio tecnológico y altamente profesionalizado que incluso en algunos casos, el propio dueño del campo no cuenta. De esta forma, el contratista rural, que maneja maquinaria de altísimo valor económico y se desplaza anualmente de norte a sur de la Argentina e incluso se desplaza a través de las fronteras con su maquinaria hacia los otros tres países, se destaca por su alta movilidad y capacidad de trabajo. Se encargan de la recolección del 75 por ciento de los granos que se cultivan en el país y del 60 por ciento de los trabajos de siembra y pulverización. (Pengue,2014:24)

De este panorama tenemos la multiplicidad de sujetos (propietarios de todas las dimensiones, arrendatarios, consignatarios, contratistas) que se abocan a la explotación de estos cultivos, generando un panorama complejo al momento de la comercialización para la exportación, que es lo que nos interesa analizar. ¿Cómo es el camino desde la producción del grano hasta que está embarcado en el puerto para destino?. Trazaremos este derrotero comercial que tienen sus tipicidades especiales, siguiendo el modelo de Cecilia Ulla.

La producción de granos, al margen de la concentración de la propiedad y regional, al desarrollarse en un ámbito rural (que es la antítesis de la densidad de localización urbana) se comporta como una producción atomizada. Se debe reunir para la exportación el volumen requerido, por lo que habrá de acumularse el producido de cosechas de heredades que no son contiguas. De allí (y de la estacionalidad) deviene la importancia del acopio (almacenaje) del grano que, bajo determinadas condiciones físicas (la proporcionada por los silos o silo-bolsa) no se comporta como un producto agrícola

perecedero (como lo son por ejemplo frutas y hortalizas). Como hablamos de reunir una producción que tiene lugar en heredades dispersas, se suma la vital importancia del transporte.

Su característica de estacional (esto es, que la obtención del producto depende de factores de la naturaleza que no están bajo el control del hombre. El tiempo que debe aguardarse hasta que el cultivo se desarrolle desde su siembra -que debe ser hecha en una época del año determinada por el ciclo natural del cultivo- hasta que esté en condiciones de ser cosechado. De pronto el agricultor se verá con la existencia de una cosecha que deberá colocar de inmediato para pagar todos los insumos, trabajos y contrataciones que demandó tal producido. Además depende de otras variables naturales que tampoco controla, como ser el clima, el régimen de lluvias y "siniestros" como heladas, granizos e inundaciones. Todo lo que configura la centralidad del factor tiempo, por lo que se requiere financiamiento durante el ciclo hasta que se obtenga el producido y cobertura contra el riesgo climático.

La oferta tampoco puede ser controlada del todo. Lo que se siembra no será siempre lo que se cosecha. En el medio, el factor clima que dictará la cuantía de esa cosecha, haciendo subir o bajar la oferta por ende.

La demanda del mercado de granos está concentrada. Sobre todo, en cultivos destinados a la exportación, que se centran en un oligopsonio de empresas que se dedican a esta intermediación con los compradores externos. Asimismo, los precios se forman en los mercados internacionales, no teniendo los actores del ámbito local gravitación para incidir en un mercado internacional que los excede. (Ulla, 2010)

Éstas son las características del comercio de granos fronteras dentro. El camino se desanda de la siguiente manera.

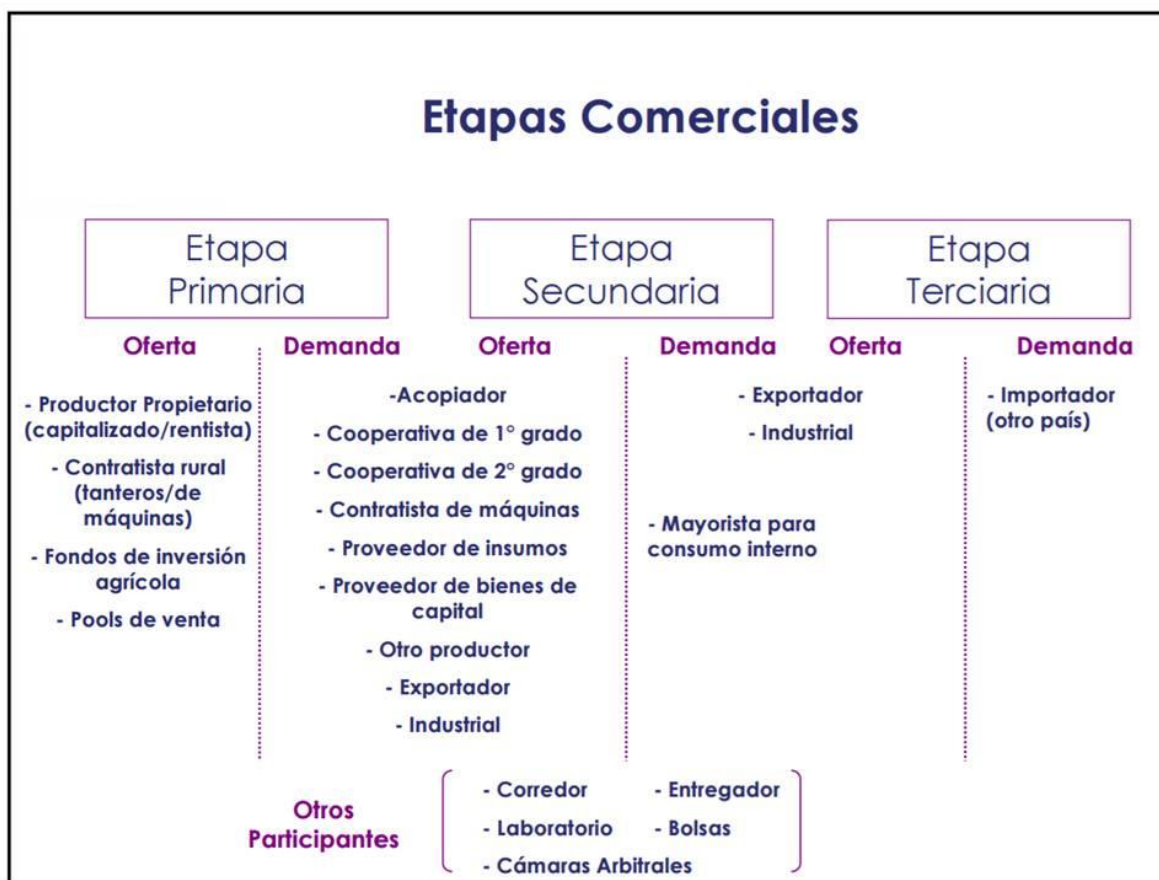
En una primera etapa, el productor de los granos se los vende a un acopiador, o a otro productor, o a una cooperativa comercializadora o a un corredor que se desempeñan

como intermediarios. Puede hacerlo también el productor directamente la venta al industrial que procesará la materia prima. O al exportador en caso de venta al exterior del grano sin procesamiento. Pero esto es lo menos frecuente ya que requiere un conocimiento, vinculación en red y manejo de los tiempos para conectar oferta con demanda. Algo que el productor, abocado a las labores de la generación de un bien que aparecerá como comercializable al final de un ciclo estacional que él no controla, no dispone.

En una segunda etapa, el acopiador, la cooperativa comercializadora, el corredor o el industrial que procesó la materia prima, la venderá a su vez al exportador que se encarga de que la mercadería arribe a un puerto de la Argentina y sea elevada a un buque, ocupándose de los trámites aduaneros, pago de impuestos y otros gastos portuarios que descontará del precio que le pagará al vendedor (productor, acopiador, corredor, cooperativa comercializadora o industrial).

En la tercera etapa, el exportador hace que la mercadería llegue desde el puerto de la Argentina a un puerto del exterior donde será recibida por el comprador. Este puerto puede estar en el destino final de la mercadería, o a su vez ser un puerto intermediario desde donde será despachada por mar o tierra hasta el destino final.

Gráfico 31: Etapas de la Comercialización del Grano



Modelo: Cecilia Ulla. Bolsa de Comercio de Rosario.

El Gráfico 31 muestra aproximadamente cuales son las fases de la cadena de la comercialización del grano. Donde, considerando la estacionalidad del cultivo, su demanda externa final, dispersión de los productores, surge, como ya se dijo, la importancia de la red de vínculos, capacidad de financiamiento para moverse entre los distintos tiempos y manejo de la información.

Bien. Ya tenemos el esquema de la cadena de comercialización de los granos. Veamos adonde encontramos a Cargill en ella.

...las compañías ABCD no sólo son comercializadoras de productos agrícolas físicos, sino que operan a lo largo de toda la cadena de valor agroalimentaria como

proveedoras de insumos, propietarias de tierras, productoras ganaderas y avícolas, procesadoras de alimentos, entidades financieras, transportistas y operadoras de elevadores de grano. Aportan además gran parte de la infraestructura física en que se basan la producción agroalimentaria y la comercialización. Las compañías de materias primas también se están diversificando cada vez más hacia la producción y comercialización de productos industriales derivados de las materias primas agrícolas – tales como plásticos, tintes y almidones industriales a partir de cultivos. (Murphy et al, 2012: 8)

Estas son las observaciones de Murphy, Burch y Clapp para el mercado mundial de cereales respecto de las grandes empresas trasnacionales comercializadoras Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus (las "ABCD"). Veamos que tanto se aplican a la Argentina y a Cargill.

Cargill es exportador de granos final. Es quien se vincula comercialmente con el importador que, como veremos más adelante, es usualmente también una filial de Cargill que opera en el otro país. Comercio intra-firma y manipulación de los precios de transferencia, pero ya llegaremos a eso. Por ahora señalemos que esta trasnacional cuenta con la ventaja de tener sus propias terminales portuarias, en donde cuenta con sus propios elevadores de granos. Así sucede en Puerto Diamante (Provincia de Entre Ríos), Puerto San Martín y Puerto Quebracho (Provincia de Santa Fe) y Puerto Punta Alvear (Provincia de Santa Fe) todos los que dan al río Paraná, afluente que, internándose en el Norte de la zona de la Pampa Húmeda, desemboca en el Océano Atlántico. También cuenta con terminal y elevador en el Puerto de Bahía Blanca que da al Atlántico, al sur de la Provincia de Buenos Aires. También en la pampa húmeda. Tengamos en cuenta que el elevador de grano que ubica al cargamento de cereales y oleaginosas en el barco, es "el cuello de botella" de la cadena de exportación. El producto necesita de uno para salir a ultramar.

Gráfico 32: Terminales Portuarias donde Cargill cuenta con elevador de granos propio



Fuente: Google maps y elaboración propia con la información de web oficial de Cargill

La zona portuaria del Gran Rosario sobre el río Paraná es por donde sale el 63,2 por ciento de los granos producidos en la Argentina, el 96,2 por ciento de las harinas/pellets y el 97,3 por ciento de los aceites vegetales¹²⁵. Y en la zona ribereña del Paraná es donde Cargill cuenta con tres terminales con elevadores propios. Una ventaja estructural

¹²⁵ Corresponde al año 2016, publicado por Agrolink el 1/04/2017, Consultado por internet el 22/05/2017. URL: <http://www.agrolinkweb.com.ar/en-2016-cayo-la-participacion-del-gran-rosario-en-embarques-de-granos/>

determinante. Es como ser el dueño de una suerte de "aduana física construida", además del manejo de las vinculaciones comerciales inmateriales.

Cuadro 11: Terminales del Gran Rosario.

Embarques de granos, harinas y aceites a exterior en toneladas.

Terminal	2016
Rosario (RS)	16.152.752
Serv.Port.- U VI-VII	2.679.471
LDC-Gral. Lagos	4.390.453
Cargill-V.G.Gálvez	3.210.390
Toeffer-Arroyo Seco	2.691.081
Cargill-Punta Alvear	3.181.357
Guide	
Serv. Port. Unidad III	
San Lorenzo (SL) Pto San Martín y Timbúes	51.603.776
ACA	2.490.804
Vicentín	4.602.557
Bunge-Pampa/Dempa	3.910.489
Cofco- Nidera	4.858.399
Cargill-Quebracho	4.710.098
Molinos-San Benito	4.659.388
Terminal 6	11.293.402
LDC-Timbúes	3.293.212
Cofco- Noble-Timbúes	3.776.116
Toeffer-El Tránsito	2.008.202
Akzo Nobel	390.411
Renova	5.610.697
Otros	
Total Gran Rosario	67.756.528

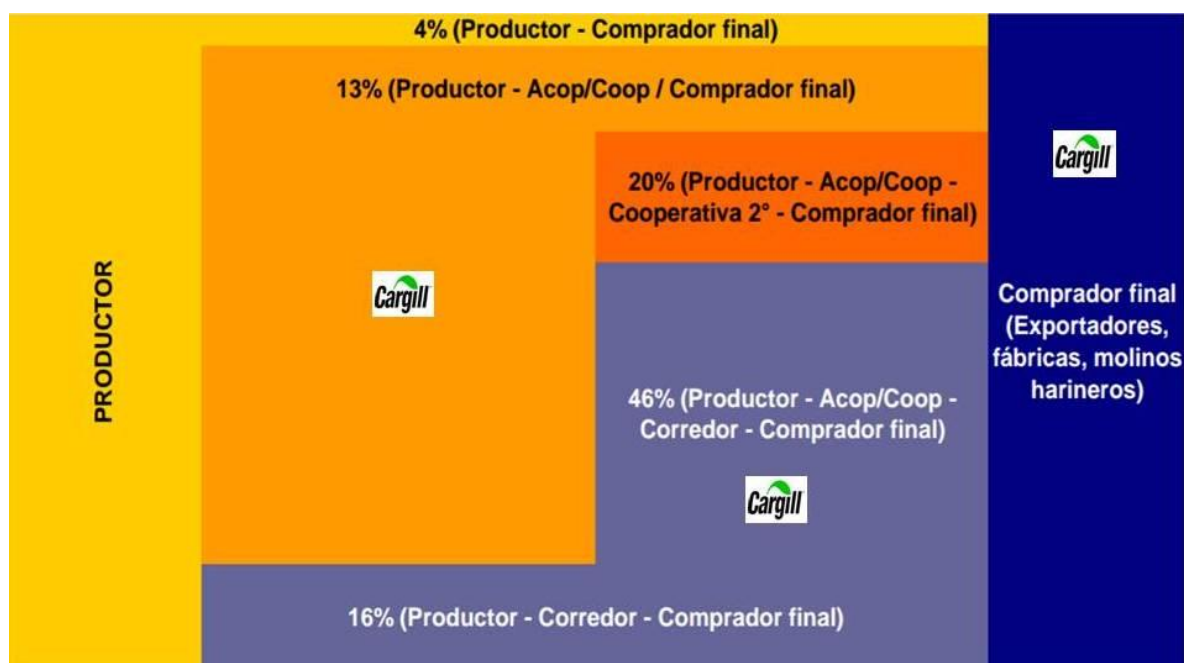
Fuente: Agrolink

Comprendemos entonces como va conformando Cargill su ventaja estructural, no solo en el saber cómo y las vinculaciones, sino también como el eslabón final de la cadena de comercialización en Argentina por el que siempre hay que pasar. Pero... ¿es el único sitio de la cadena donde encontramos a esta trasnacional norteamericana? No

En el siguiente cuadro, Cecilia Ulla representa las distintas intermediaciones que recorrerán los granos argentinos hasta llegar al cuadro azul que es el exportador final, tarea que hace Cargill. Sin embargo, la firma estadounidense también participa de otros

eslabones. Como se afirma en el ámbito, Cargill no es un actor fuerte de la cadena. Cargill "es" la cadena.

Gráfico 32: Etapas (teóricas) del sistema comercial¹²⁶



Modelo: Cecilia Ulla. Etiquetas agregadas por el tesista.

En el Gráfico 32 desarrollado por Cecilia Ulla, Cargill se ubica en la última fase de comprador final en calidad de exportador o industrializador, pero puede estar presente previamente como acopiador también. Veamos más específicamente los eslabones de la cadena donde nos podemos encontrar (y nos vamos a encontrar) con Cargill

-En el eslabón de la exportación en el puerto.

-En el eslabón del procesamiento industrial, ya que Cargill produce aceite y harina según le especifica en la página web oficial de la empresa

¹²⁶ Los porcentajes representan el tonelaje que fluye por cada tipo de agente según la registración de contratos 2006 en la Bolsa de Comercio de Rosario. 36 millones de toneladas sobre la cosecha 78 millones de toneladas que fue la cosecha 2004/2005. (Ulla, 2010)

*Siendo el mayor procesador mundial de semillas oleaginosas, Cargill decidió involucrarse en el proceso de desarrollo y expansión de la industria aceitera local y, ha sido su rol en este proceso, el que lo ha convertido en el mayor exportador de aceites vegetales y harinas proteicas de nuestro país.*¹²⁷

La misma empresa promociona sus instalaciones para la obtención de productos industriales y derivados de desechos de la industria alimenticia. Así en su página web consigna que cuenta con tres plantas de procesamiento de oleaginosas en Quequen, provincia de Buenos Aires, Puerto San Martín, provincia de Santa Fe, y Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires. Entre los productos industriales que obtiene están aceites y harinas proteicas, pellets¹²⁸ de harina de soja de alto, medio y bajo contenido de proteínas, pellets de harina de girasol de alto y bajo contenido de proteínas, aceite crudo desgomado de soja, aceite crudo desgomado de girasol, pellets de cáscara de soja y cáscara de girasol.

-En el eslabón del acopio, ya que Cargill ofrece sus servicios a través de sus elevadores de Rio Primero (Provincia de Córdoba), elevador de Lincoln (Provincia de Buenos Aires), Elevador de Rufino (Provincia de Santa Fe), Elevador América (Provincia de Buenos Aires) y Elevador Bragado (Provincia de Buenos Aires).

-En el eslabón de la compra directa, ya que Cargill en algunos casos trata directamente con el productor agricultor primario.

También acompaña lateralmente al agricultor en estas etapas ya que le provee de insumos a través de una red de intermediaciones. Por ellas, Cargill le garantiza al productor

¹²⁷ Página web oficial de Cargill Argentina, consultado por internet el 23/05/2017 URL <https://www.cargill.com.ar/agro/Inst/gya/Grains.asp>

¹²⁸ Los **Pellets** son el resultado del aprovechamiento de la biomasa. A partir de los residuos que quedan del procesamiento de cultivos picándolos, secándolos y compactándolos mecánicamente, se obtiene este producto que sirve para forraje de ganado o combustible.

el acceso a agroquímicos, fertilizantes y hasta el gasoil para las maquinarias por medio de convenios con los proveedores del país.¹²⁹

Cargill está a lo largo de toda la cadena, menos en el eslabón inicial: el cultivo de la tierra. Por esto la empresa está al margen de los problemas climáticos, inundaciones, granizos, heladas, regímenes de lluvia y plagas de diverso tipo. Eso lo afrontará el agricultor que, si en una cosecha le fue mal con los rindes, Cargill simplemente hará uso de su red y buscará a otro que le provea lo que necesita para exportar. La transnacional norteamericana no es socia en los riesgos.

Se cumple también en el territorio argentino la sentencia del CEO de Cargill que ya citáramos: *“Nosotros no somos los dueños de la tierra...somos los procesadores de lo que cultiva la gente”*.

Y queda claro que también se constata el otro postulado que aludiéramos de Dan Basse, presidente de la empresa de investigación AgResource: *“No forman parte de la cadena de alimentos. Son la cadena de alimentos”*.

¿Cómo aprovecharan esta ventaja para extraer el excedente en la faz comercial, en un mercado que siguiendo a Ulla (Ulla, 2010) los precios se fijan internacionalmente?

Demos una vuelta por el oligopolio que controla la cadena.

6.4.2. El protagonismo de CIARIA y CEC

CIARA es la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina. Institución civil constituida en 1980, su fin declarado es promover los intereses de la actividad industrial dedicada al procesamiento de granos oleaginosos del país. El Complejo

¹²⁹ Fuente: Web oficial de Cargill Argentina, consultado por internet el 23/05/2017. URL <https://www.cargill.com.ar/>

Oleaginoso abarca desde la producción de granos hasta su industrialización (aceites crudos y refinados, subproductos de la industria aceitera procesados –pellets- y biodiesel). CIARA se auto reconoce como el polo agroindustrial más grande del mundo y, como veremos adelante, esto es en gran parte cierto.

Las empresas nucleadas en CIARA concentran el 98 por ciento capacidad de molienda de grano del país. A pesar de integrar a grandes transnacionales como socios, buscan sumar a firmas de escalas más reducidas entre sus socios. En palabras de su presidente, la denominación "cámara aceitera" tiene motivos tradicionales ya que el principal producto de exportación son las harinas proteicas obtenidas del grano, destinadas fundamentalmente a la alimentación de ganado. En lo que hace a la ubicación de la capacidad de procesamiento de aceite, el 80 por ciento de la misma se ubica en la Provincia de Santa Fe, explicado esto por la situación estratégica del Puerto del Gran Rosario. Las plantas de procesamiento son las más grandes del mundo, algunas con capacidad de tratar 20.000 toneladas diarias cuando en otros países las fabricas no llegan a la mitad de este volumen.¹³⁰

CEC es en Centro de Exportadores de Cereales, institución civil que aglutina a las empresas exportadoras de cereales. Su finalidad declarada es promover los intereses de la actividad exportadora de cereales, oleaginosos, sus derivados y subproductos. Se constituyó en 1944.

Las empresas que componen tanto CIARA como CEC...son las mismas. De hecho, tienen unificada la conducción institucional en una misma comisión directiva común. Cuando interactúan, lo hacen bajo el nombre unificado de CIARA CEC. Estas son las firmas que la constituyen:

¹³⁰ Fuente: Entrevista con el Lic. Alberto Rodríguez, Presidente de CIARA CEC, 8/8/2016, publicado por internet URL <https://www.youtube.com/watch?v=kYGg5c3bwpc>

Cuadro 12: Empresas que conforman CIARA-CEC

Empresas asociadas		Empresas Asociadas	
<ul style="list-style-type: none"> ADM Argentina SA Productos que comercializa: Maiz; Trigo Pan; Soja. 	<ul style="list-style-type: none"> Andreoli SA Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Girasol Confitero, Girasol Aceitero, Maiz Pisingallo, Cebada 	<ul style="list-style-type: none"> Cresud SACIFYA Productos que comercializa: Maiz, Trigo, Soja, Sorgo, Cebada, Girasol y Fibra de Algodon. 	<ul style="list-style-type: none"> Isaura SA Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Girasol, Soja, Cebada
<ul style="list-style-type: none"> Aceitera Chabas SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol. 	<ul style="list-style-type: none"> Asociacion de Cooperativas Argentinas C L Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Lino; Maiz; Girasol; Trigo Candeal; Trigo Pan; Sorgo; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Curcija SA Productos que comercializa: Alpiste; Maiz; Trigo Pan; Mijo; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> LDC Argentina SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Maiz; Trigo Candeal; Trigo Pan; Sorgo; Soja
<ul style="list-style-type: none"> Aceitera Gral Deheza SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol; Aceite y Harina de Mani; Maiz; Trigo Pan; Sorgo; Soja. 	<ul style="list-style-type: none"> Bunge Argentina SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Mani; Aceite y Harina de CArtaamo; Maiz; Trigo Pan; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Enrique R. Zeni SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Lino 	<ul style="list-style-type: none"> La Oleaginosa de Huanguelen SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol
<ul style="list-style-type: none"> Adeco Agropecuaria SA. Productos que comercializa: Soja; Maiz; Trigo; Arroz blanco; Arroz integral; Cebada; Sorgo; Aceites y Harinas 	<ul style="list-style-type: none"> Buyatti SA 	<ul style="list-style-type: none"> Export - Grain SA Productos que comercializa: Cebada cervecera, trigo y maiz 	<ul style="list-style-type: none"> La Providencia Agrícola Ganadera SRL Productos que comercializa: Trigo, Maiz
<ul style="list-style-type: none"> Agricultores Federados Argentinos Soc Coop Ltda Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Maiz; Trigo Pan; Sorgo; Soja. 	<ul style="list-style-type: none"> Engelhart CTP (Argentina) SA Productos que comercializa: Soja- Aceite- Harina - Pellets 	<ul style="list-style-type: none"> Gear SA Productos que comercializa: Maiz; Trigo Pan; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Lartirigoyen y Cia SA Productos que comercializa: Soja; Sorgo; Maiz y Trigo
<ul style="list-style-type: none"> Agro Uranga SA Productos que comercializa: Soja, maiz, trigo, cebada, maiz pisingallo, arvejas, girasol confitero, lentejas y garbanzos. 	<ul style="list-style-type: none"> Cantabria SA Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Cebada, Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Glencore SA Productos que comercializa: Maiz; Trigo Pan; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Liag Argentina SA Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Soja y semilla de Algodon
<ul style="list-style-type: none"> Alea y Cia SA Productos que comercializa: Cebada, trigo, maiz, pellet de colza 	<ul style="list-style-type: none"> Cargill SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol; Maiz; Girasol; Trigo Candeal; ; Trigo Pan; Cebada; Sorgo; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Gradear SA Productos que comercializa: Cereales, Oleaginosas, Subproductos y Alimentos Balanceados 	<ul style="list-style-type: none"> Los Grobo Agropecuaria SA Productos que comercializa: Soja; Maiz y Trigo
<ul style="list-style-type: none"> Alfred C. Toepfer International Argentina S.R.L Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Soja, Sorgo, Cebada, Cebada Forrajera, Colza y Arveja 	<ul style="list-style-type: none"> CGG Trading Argentina S.A. Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Soja, Cebada, Sorgo 	<ul style="list-style-type: none"> MSU SA Productos que comercializa: Trigo, Maiz, Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Quebrachito Granos SA Productos que comercializa: Soja, trigo y maiz.
<ul style="list-style-type: none"> Amaggi Argentina SA Productos que comercializa: Soja, trigo, cebada, maiz y sorgo 	<ul style="list-style-type: none"> CHS de Argentina SA Productos que comercializa: Soja, cebada, sorgo, trigo, maiz y maiz flint 	<ul style="list-style-type: none"> Molinos Canuelas SACIFIA Productos que comercializa: Aceite y Pellet de girasol, Aceite y Harina de soja, Trigo, Harina de Trigo y Pellet de trigo y Maiz 	<ul style="list-style-type: none"> SEDA SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja
	<ul style="list-style-type: none"> Compania Argentina de Granos SA Productos que comercializa: Soja, maiz, sorgo, trigo, cebada, aceite de soja, harina de soja, pellets de soja. 	<ul style="list-style-type: none"> Molinos Agro SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Tanoni Hnos SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol
		<ul style="list-style-type: none"> Multigrain Argentina SA Productos que comercializa: Trigo, maiz y soja 	<ul style="list-style-type: none"> Tilo Pampa SA Productos que comercializa: Maiz, Trigo
		<ul style="list-style-type: none"> Nidera SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol; Aceite y Harina de Lino; Aceite y Harina de CArtaamo; Aceite y Harina de Colza; Maiz; Trigo Pan; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Tomas Hnos y Cia SA Productos que comercializa: Maiz, Trigo, Soja y Cebada.
		<ul style="list-style-type: none"> COFCO Argentina SA Productos que comercializa: Maiz; Trigo Pan; Soja 	<ul style="list-style-type: none"> Universal Grain Argentina SA Productos que comercializa: : Alpiste, Mijo, Trigo, Maiz, Sorgo, Maiz pisingallo, Soja, Girasol, Canola, Lino.
		<ul style="list-style-type: none"> Oleaginosa Moreno SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol 	<ul style="list-style-type: none"> Vicentin SA Productos que comercializa: Aceite y Harina de Soja; Aceite y Harina de Girasol; Aceite y Harina de Lino; Aceite y Harina de Algodon.

Fuente: CIARA-CEC (web oficial)

Como vemos, las gigantes transnacionales ABCD son parte de CIARA-CEC. Una suerte de *primus inter pares* de este club, que tiene hacia adentro un desarrollo de consensos (económicos y políticos) bien articulados y funciona armónica y

unificadamente al momento de ejercer su inmenso (y discreto) poder de lobby por ante las autoridades constitucionales y democráticas del país¹³¹.

¿Cuál es la gravitación económica mundial de CIARA CEC?

La gravitación es importante. Ya no estamos hablando solo de una dimensión nacional ni regional. Al analizar las cifras de la magnitud de la producción del complejo de granos y oleaginoso operado por las empresas privadas nucleadas en CIARA.CEC, empezamos a comprender el lugar preponderante que tiene, un lugar que es inversamente proporcional con el protagonismo mediático y por ende en la opinión pública de esta institución civil. Si preguntamos a cualquier persona fuera del ámbito agropecuario y lo que es peor, aún dentro de él, que es CIARA-CEC, no sabrían decirnos. (Ex funcionario de Gobierno identidad personal reservada, comunicación personal, 20 de agosto de 2016).

Con estimaciones del Departamento de Agricultura de los estados unidos (USDA) y del Oilr Wold Statistic, Julio Calzada y Federico de Yenno (Calzada y De Yenno, 2016) mensuran la ubicación de Argentina en el mercado mundial de los granos y productos derivados. Así concluyen que la Argentina se posicionó, para la campaña 2016/2017, en los siguientes lugares en la escala global de países productores de los cultivos o manufacturas de origen agropecuario que se detallan en el cuadro que seguirá a continuación.

¹³¹ Opinión recabada en entrevista semi estructurada con ex funcionario con rango de secretario de Estado (tercero en la jerarquía decisoria de la Administración Pública Argentina) que desempeñaba sus funciones en el área específica que atendía la cuestión de la comercialización granarí y del complejo farináceo y oleaginoso al exterior.

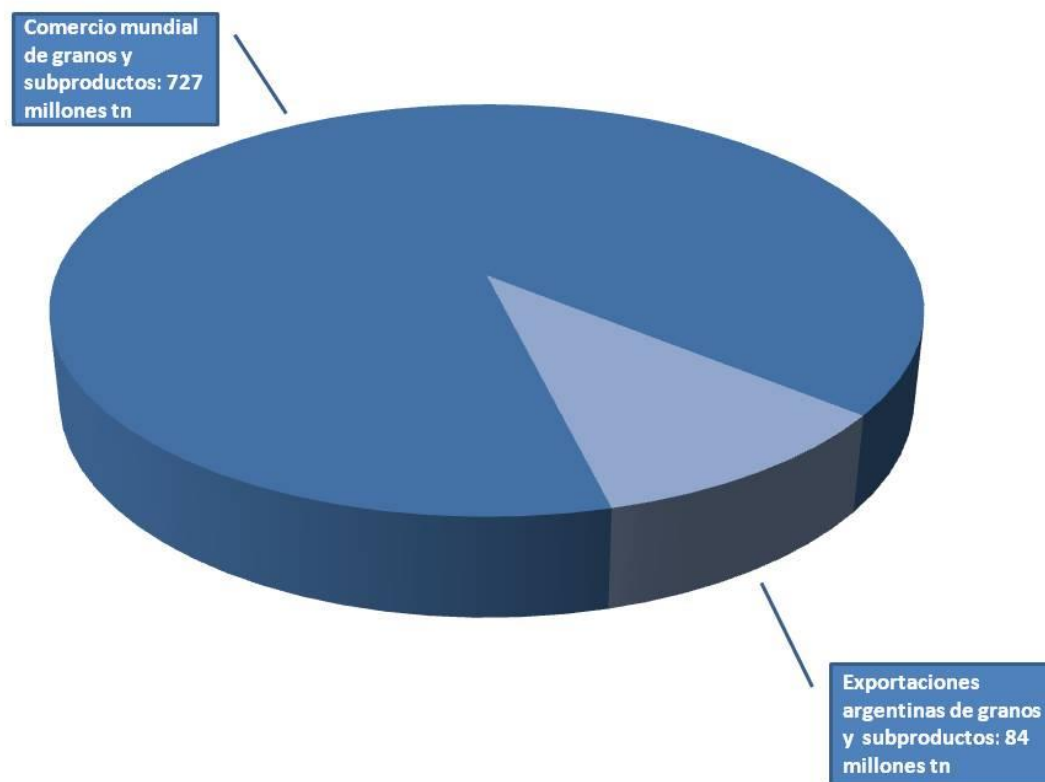
Cuadro 13: Posición mundial de Argentina como productor de granos y derivados

Puesto	Actividad	Producto	Volumen en toneladas
1	Exportador	Harina de Soja	30,6 millones
		Aceite de Soja	5,9 millones
2		Maíz	19,5 millones
		Semilla de Girasol	300 mil
3	Productor	Biodiesel de aceite de soja	2,05 millones
		Poroto de Soja	56,8 millones
	Exportador	Poroto de Soja	10,3 millones
		Harina de Girasol	700 mil
	Productor	Harina de Soja	33,2 millones
		Aceite de Soja	8,41 millones
4		Semilla de Girasol	2,7 millones
5		Biodiesel materias primas varias	2,05 millones
7	Exportador	Trigo	9,1 millones
13	Productor	Trigo	11,3 millones

Fuente: Calzada y de Yenno (2016) sobre datos de USDA y OWS

Las exportaciones del complejo de granos y oleaginoso de Argentina equivalen para la campaña 2016/2017 a aproximadamente 84 millones de toneladas. Considerando que el comercio mundial de granos y subproductos se calcula en 727 millones de toneladas para ese período, Argentina sola representa un 11,5 por ciento de este mercado.

Gráfico 33. Porción que ocupa la Argentina en el Comercio Mundial de granos y derivados



Fuente: Elaboración propia sobre datos de Calzada y De Yenno, sobre datos de USDA y OWS

Fronteras adentro, para que podamos entender el peso del sector en la economía doméstica, sobre todo teniendo en cuenta la dependencia económica y tecnológica de Argentina, el dato de relevancia vendrá dado de la mano de posición que ocupa el complejo de granos oleaginoso en las exportaciones del país, vital para el suministro de divisas a un país con estructurales problemas de restricción externa.

Siguiendo un relevamiento de Julio Calzada (Calzada, 2017) sobre datos del INDEC, el autor concluye que el 46 por ciento de las exportaciones Argentinas durante el año 2016 provienen del complejo de granos y oleaginoso argentino.

Cuadro 14: Complejo oleaginoso y de granos sobre total de exportaciones años 2016 (Millones de dólares)

	Año 2016
Exportaciones nacionales totales	57.737,0
Complejo oleaginoso más otros granos y subproductos	26.504,4
Complejo Oleaginoso	19.292,6
Complejo soja	18.553,1
Complejo Girasol	739,5
Otras exportaciones de granos y derivados	7.211,8
Complejo Maíz	4.236,7
Complejo trigo	2.071,9
Complejo cebada	599,7
Complejo arroz	212,5
Complejo sorgo	90,9
% del complejo oleaginoso respecto total nacional	33%
% de granos, harinas, aceites y subproductos sobre total nacional	46%

Fuente: Julio Calzada (2017) sobre datos de INDEC

La gravitación del sector es "desequilibrante" en la economía del país, aludido esto por el propio Presidente de CIARA CEC quien afirma que lo positivo para el país sería que ellos, con los mismos volúmenes, representaran un 5 por ciento de las exportaciones Argentinas y no lo que hoy representan¹³². Veamos ahora, hacia adentro de ese 46 por ciento, cuanto equivale a cada grupo empresario, sobre todo tratando de determinar la proporción que le corresponde a Cargill.

¹³² Fuente: Entrevista con el Lic. Alberto Rodríguez, Presidente de CIARA CEC, 8/8/2016, publicado por internet URL <https://www.youtube.com/watch?v=kYGg5c3bwpc>

Si bien no contamos con estadísticas, datos y relevamientos, a través del cruce de ponderaciones junto con proyecciones, podemos aproximarnos con bastante certidumbre a la porción de que esta operatoria maneja Cargill.

**Cuadro 15: Ranking exportadoras del complejo de granos y oleaginoso
Toneladas para el año 2014**

Ranking	EXPORTADOR	Total	Total nacional	Total otros orígenes	Granos Total	Granos nacional	Granos otros orígenes	Subproductos	Subprod. Nacional	Subprod. otros orígenes	Aceites	Aceites nacional
1	CARGILL	8.046.333	7.715.449	330.884	3.678.728	3.395.071	283.657	3.726.800	3.679.573	47.227	640.805	640.805
2	BUNGE	6.488.897	6.488.897	0	2.935.207	2.935.207	0	3.113.172	3.113.172	0	440.518	440.518
3	A.G.D.	5.829.936	5.829.936	0	979.636	979.636	0	4.356.619	4.356.619	0	493.681	493.681
4	DREYFUS	4.555.511	4.554.448	1.063	2.173.073	2.172.010	1.063	2.227.802	2.227.802	0	154.636	154.636
5	VICENTIN	4.263.322	4.263.322	0	61.822	61.822	0	3.567.985	3.567.985	0	633.515	633.515
6	NIDERA	4.068.249	4.068.249	0	1.675.635	1.675.635	0	1.990.589	1.990.589	0	402.025	402.025
7	OLEAGINOSA MORENO	3.569.880	3.569.880	0	677.143	677.143	0	2.400.941	2.400.941	0	491.796	491.796
8	A.C.A.	3.539.728	3.539.728	0	3.371.627	3.371.627	0	137.101	137.101	0	31.000	31.000
9	NOBLE	3.224.676	3.224.676	0	1.519.318	1.519.318	0	1.439.580	1.439.580	0	265.778	265.778
10	MOLINOS RIO DE LA PLATA	2.547.958	2.547.958	0	183.935	183.935	0	2.085.018	2.085.018	0	279.005	279.005
11	TOEPFER	1.758.583	1.758.583	0	1.758.583	1.758.583	0	0	0	0	0	0
12	A.D.M.	1.278.792	1.278.792	0	1.267.992	1.267.992	0	0	0	0	10.800	10.800
13	A.F.A.	1.268.287	1.268.287	0	958.687	958.687	0	232.900	232.900	0	76.700	76.700
14	CAGSA	826.133	801.133	25.000	470.021	445.021	25.000	286.771	286.771	0	69.341	69.341
15	AMAGGI	819.820	819.820	0	819.820	819.820	0	0	0	0	0	0
16	DREYFUS PARAGUAY	778.557	460	778.097	664.611	0	664.611	85.118	0	85.118	28.828	460
17	Y.P.F.	736.094	736.094	0	155.552	155.552	0	500.714	500.714	0	79.828	79.828
18	CABOL	648.742	629.583	19.159	629.583	629.583	0	14.990	0	14.990	4.169	0
19	BUNGE PARAGUAY	645.739	0	645.739	241.338	0	241.338	325.138	0	325.138	79.263	0
20	MERCO	638.285	585.581	52.704	244.818	204.198	40.620	325.664	313.580	12.084	67.803	67.803
	Otros exportadores	10.091.877	6.762.733	3.329.144	6.882.320	5.133.956	1.748.364	2.495.456	1.349.448	1.146.008	714.101	278.821
	TOTAL	65.625.399	60.443.609	5.181.790	31.349.449	28.344.796	3.004.653	29.312.358	27.681.793	1.630.565	4.963.592	4.416.512

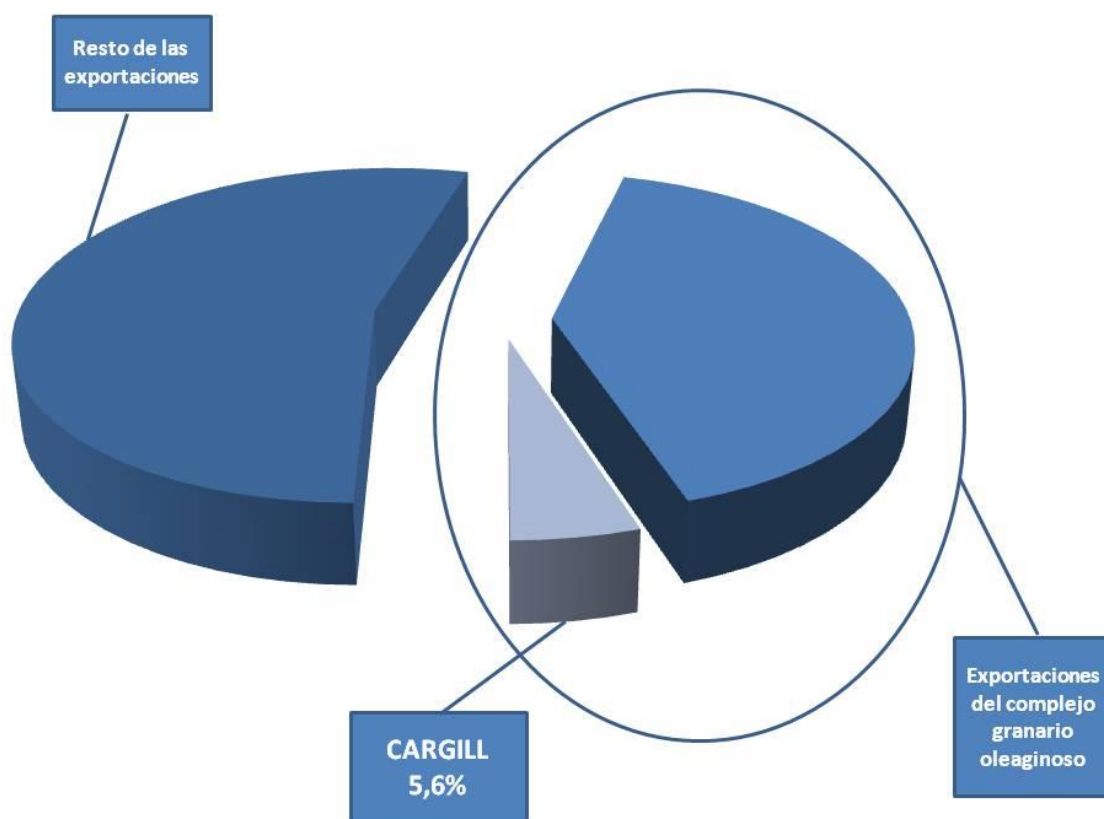
Fuente: Julio Calzada (2015) sobre datos del Ministerio de Agroindustria

Las 10 primeras firmas exportadoras concentran el 70 por ciento del negocio. Son 46 millones de toneladas sobre el total de 65 millones. Estas diez empresas que componen

son: Cargill, Bunge, AGD, Dreyfus, Vicentín, Nidera, Oleaginosa Moreno, ACA, Noble y Molinos Río de la Plata.

Cargill lidera la nómina general con un 12,2 por ciento de las exportaciones. De mantenerse en la generalidad esta proporción hacia dentro del complejo exportador de granos oleaginoso (y no relevamos ningún indicio de haya habido variaciones significativas), y siendo que este representó para el año 2016 el 46 por ciento de las exportaciones, el peso de Cargill en el comercio exterior argentino será el siguiente:

Gráfico 34: Proporcional de CARGILL sobre el total de las exportaciones Argentinas



**Fuente: Estimación propia en base de datos de MINAGRO, BCRA
y Julio Cazada (2015) (2017)**

El Gráfico 34 nos ayuda a entender el peso de Cargill no solo hacia adentro de las exportaciones de granos, derivados y oleaginosas, sino también en las exportaciones totales. De cada 100 dólares que entran en Argentina por comercio exterior, 5 dólares con 60 centavos vienen por ventas de Cargill.

Entendemos que ya contamos con elementos para entender el poderío y la gravitación de Cargill en la actividad de exportación de granos y sus derivados. No solo por su peso específico empresarial, sino porque se carteliza con los otras entidades de negocios dominantes del área (incluso explícitamente nucleadas en CIARA CEC) conformando un oligopsonio cuyo poder puede el precio al que venderá el productor agropecuario. Vamos a esta primera parte en la cadena de la extracción del excedente del territorio.

6.4.3. La cadena de la extracción del excedente.

El FAS, el FOB y el CIF son términos usados en comercio internacional. Tienen que ver con las distintas etapas de la exportación y los distintos precios que se pagan según el transcurso de ellas.

-El FAS, es el acrónimo de "*Free alongside ship*", que significa "libre al costado del buque". Bajo el criterio del FAS, el vendedor local de la mercadería termina con sus obligaciones una vez que coloca los bienes al costado del buque, sin embarcarlos. Cobra el precio allí que le pagará la agencia exportadora, la que recibe la mercadería en el puerto. Mercadería que luego la venderá a su vez al comprador final que la espera en otro país.

La agencia exportadora entonces asume el riesgo por embarcarla en puerto de origen, haciendo cargo de los gastos de aduana, impuestos y tasas portuarias y seguros. El vendedor local ha quedado liberado al dejar la mercadería al costado del buque.

-El FOB es un acrónimo que corresponde a las iniciales de las palabra en inglés "*Free on Board*". La traducción en castellano sería "Libre a bordo". El FOB se corresponde

con el precio que la agencia exportadora le cobrará al comprador final (que reside en el otro país) por la mercadería ya elevada y dentro del buque, descontado los gastos de seguro y flete. Una vez embarcada la mercadería, la responsabilidad se traslada al comprador que la espera en el otro país.

-CIF es el acrónimo de "*Cost insurance and freight*", que significa "costo, seguro y flete". Acá el precio no se analiza según los costos de la embarcación del producto en puerto de origen, sino cuando ese producto ya llegó al puerto de destino. Este criterio se usa el frecuentemente para productos de mayor complejidad y mayor valor agregado (no es el caso de los commodities agropecuarios) y así evitarle al comprador que recibe que se haga cargo de los gastos y trámites aduaneros del lejano puerto de origen, donde la mercadería fue embarcada. En el CIF el vendedor (la agencia exportadora) cubre los gastos de envío seguros y documentación desde el puerto de origen hasta el puerto de destino. La excepción es el seguro obligatorio, que cubre hasta la embarcación del producto. Si el barco se hunde en el camino, entonces no será responsabilidad del vendedor.

Gráfico 35: FAS, FOB Y CIF.



Modelo: Elaboración Propia.

Hay múltiples variantes, pero a los fines de este trabajo debemos concentrarnos en que el FAS es el precio que recibe el productor, el FOB el que recibe el exportador y sobre el que se le deducirán retenciones a las exportaciones e impuestos por parte del fisco. El CIF contempla la comercialización en el desembarco en puerto de destino. Y en dos de estos escaques, esta Cargill.

Como señala Cecilia Ulla (Ulla, 2010), el negocio de las exportadoras como Cargill es comprar a precio FAS y vender a precio FOB.

6.4.3.1. Cargill fijando precios: el ejemplo del FAS teórico.

A través de sus reparticiones, el Ministerio de Agroindustria de la Nación se encarga de registrar un valor de precios FAS y FOB oficiales. El criterio de esta registración es la necesidad que tiene el gobierno de tener una referencia de valor a los efectos de poder realizar una correcta determinación para cobrar los derechos aduaneros a las exportaciones u otras estimaciones patrimoniales para justipreciar los montos de impuestos a ganancias que deberán ser tributados, entre otras contribuciones fiscales. Asimismo, ayudan como parámetro indicativo para transparentar la actividad del comercio.

El Ministerio de agroindustria fija una referencia de valor FOB oficial a través de los criterios establecidos en la ley 21.453. Transcribiremos textualmente la parte de ella que nos importa a los fines de este trabajo, ya que es una de las más acabada expresiones de la dependencia que sufren nuestros mercados agropecuarios por ser tomadores y no fijadores de precios. Precios que son establecidos en el exterior:

Ley 21.453

Para la determinación de los precios FOB oficiales se seguirá la siguiente metodología

1 — La Dirección de Mercados Agroalimentarios llevará a cabo consultas sistemáticas en el mercado de exportación local (exportadores, industriales exportadores, cámaras, corredores, brokers, etc.), para precios o primas en operaciones de exportación conocidas, así como precios o primas de posiciones compradoras y vendedoras en la plaza FOB de los puertos argentinos.

2 — Se efectuará un seguimiento sistemático de la situación y tendencias de los precios internacionales y locales.

3 — Se analizará la consistencia entre los precios F.O.B. de exportación, los precios internos disponibles o futuros, los márgenes de exportación o industrialización (cálculo de F.O.B. estimado según FAS, Capacidad de Pago de la Exportación, Márgenes de la Molienda) y los precios de paridad de las exportaciones a diferentes destinos.

4 — Frente a solicitudes de cambio en el valor de los *PRECIOS FOB OFICIALES* por parte de los operadores de mercado (exportadores, industriales exportadores, cámaras, corredores, brokers, etc.) podrá requerirse documentación que avale lo solicitado.

5 — Respecto de aquellas mercaderías que encontrándose incluidas en las previsiones de la Ley 21.453, no se fijase un *PRECIO FOB OFICIAL*, se tomará como base imponible el aforo o la valoración que realice la *DIRECCION GENERAL DE ADUANAS*.

B) DIFERENCIACION DE LOS PRECIOS FOB OFICIALES

Los precios FOB oficiales podrán diferenciarse por mes o período de embarque, forma de presentación (granel o envasado) y calidad, siempre que los volúmenes operados sean significativos.

C) MERCADOS DE REFERENCIA ESPECIFICOS

La metodología general se complementa con información de precios en mercados internacionales de referencia específicos para los productos que se detallan a continuación:

TRIGO:

1 — Bolsa de Kansas y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.

2 — Bolsa de Chicago y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico, así como en los puertos de embarque en la Unión Europea.

3 — Precios de importación en los diferentes mercados consumidores del MERCOSUR.

MAIZ Y SORGO

1 — Bolsa de Chicago y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.

(...)

SOJA

1 — Bolsa de Chicago y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.

2 — Mercados CYF en el puerto de Rotterdam.

3 — Mercados FOB en los puertos de Brasil.

GIRASOL, LINO, NABO Y COLZA

1 — Mercados CYF en el puerto de Rotterdam.

(...)

ACEITES DE SOJA Y GIRASOL

1 — Bolsa de Chicago.

2 — Mercados CYF en el puerto de Rotterdam.

3 — Mercados FOB en los puertos de Brasil.

(...)

SUBPRODUCTOS (HARINA, PELLETS Y EXPELLERS) DE SOJA

1 — Bolsa de Chicago

2 — Mercados CYF en el puerto de Rotterdam.

3 — Mercados FOB en los puertos de Brasil.

SUBPRODUCTOS (HARINA, PELLETS Y EXPELLERS) DE GIRASOL, LINO, NABO Y MANI

1 — Cotización CYF en el puerto de Rotterdam y Hamburgo

(...)

Con esta metodología, el Ministerio de Agroindustria publica diariamente el valor de FOB oficial¹³³.

El FOB oficial es la base como se dijo para evitar las inconsistencias en las declaraciones y documentaciones de rango fiscal y tributario que confeccionan los exportadores al momento de operar, que será la base informativa sobre la que tributarán. Asimismo, el FOB será el punto de partida a través de cual el Ministerio de Agroindustria calculará el FAS teórico.

¹³³ Disponible por internet en http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/

Así es que a partir del valor FOB establecido que se llega al valor FAS teórico, descontando todos los gastos incluidos en el proceso de exportación, denominados técnicamente como “gastos de fobbing”. Esos gastos son:

- Impuestos de exportación y gastos aduaneros que, como se dijo, son calculados sobre el valor FOB.

- Compra de mercadería en el mercado interno.

- Operatoria de carga y descarga, almacenaje, inspecciones fitosanitarias, uso del muelle, costo de elaboración.

Una vez hecho estos descuentos, tenemos el FAS teórico que es el precio que la firma exportadora le debería pagar al productor agropecuario. Para transparentar la formación de precios, el Ministerio de Agroindustria publica diariamente el precio del FAS teórico¹³⁴ para que los productores agropecuarios tengan una referencia de lo que se les debería pagar en una actividad caracterizada por la homogeneidad del producto y la concentración de la demanda, pero a la vez la dispersión geográfica de la oferta.

Cargill, como exportadora entonces, debería pagar lo que computa el Ministerio de Agroindustria como FAS a los productores por el grano que les compra, y luego vender a precios FOB al exterior. Su ganancia estaría dada por la comisión que cobra, que ronda alrededor de un 1 por ciento. ¿Realmente se registra así? Veamos que dice la experiencia.

¹³⁴ Disponible por internet en http://www.agroindustria.gob.ar/new/0-0/programas/dma/fas_teoricos/fas_teoricos_actual.php

Cuadro 16: Ventajas del comercializador-exportador de granos.

Pérdida de autonomía al productor agrícola por la:	Ganancia de Poder del comercializador si:	¿Tiene las condiciones Cargill para sacar provecho?
1. Producción atomizada en múltiples puntos del país.	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con capacidad de acopio y opera la red de logística del transporte. 	1. Si
2. Especialización espacial por cultivos en distintas zonas.		2. Si
3. Estacionalidad de de la producción con meses de siembra y de cosecha.		3. Si
4. Variabilidad incontrolable de la oferta según haya habido buenas o malas las condiciones climáticas.	<ul style="list-style-type: none"> • Posee capacidad de acceder a los múltiples productores dispersos. • Tiene estructura de acopio y fortaleza financiera para esperar el momento que le convenga para comprar y vender. • Tiene recursos para financiar al productor. • Concentra la Demanda. 	4. Si
5. Alta dependencia de los mercados mundiales que fija la demanda y el precio.		5. Si
6. Iliquidez de los productores que los obliga a endeudarse antes de la cosecha y vender rápida después de esta.		6. Si

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Cecilia Ulla (Ulla, 2003)

El cuadro de arriba remite a un análisis de los factores que empoderan al exportador en desmedro del productor agrícola. La existencia de estos factores han sido corroborados a través de entrevistas personales con actores involucrados e informadores cualificados en la temática. (Ex funcionario de Gobierno identidad personal reservada, comunicación personal, 20 de agosto de 2016) y (Productor agropecuario, identidad personal reservada, entrevista semi estructurada, 2 de agosto de 2015).

Los economistas Paula Heredia, Joaquín Santos y Gabriel Delgado accedieron generosamente a nuestro pedido de buscar la forma de probar numéricamente como las comercializadoras ejercen ese Poder para apropiarse de parte de la rentabilidad que debería ir a los productores. Y los economistas citados lo encontraron estableciendo la constante

promedio de la diferencia del FAS teórico con el precio que efectivamente pagan las comercializadoras exportadoras al productor.

Vemos a continuación el estudio realizado por Heredia, Santos y Delgado de las diferencias entre el FAS teórico y el precio en que se comercializó efectivamente las producciones de materias primas y cuanto de rentabilidad los grandes actores (Cargill entre ellos) les sustraen a los productores.

El cuadro 17 contabiliza, desde el año 2009 hasta el año 2012, los días en que el precio de referencia concreto y real pagado en el mercado a los productores estuvo por debajo del FAS teórico indicado por el Gobierno. Luego, se ve el promedio de cuanto es esa baja de precio inducida que sufre el productor.

Cuadro 17: Comportamiento del FAS vs precio real pagado por el exportador.

Grano	Porcentaje de días con cotización de mercado, con valores por debajo del FAS	Promedio del Precio de Mercado por debajo del FAS
Girasol	99%	9%
Maíz	88,6%	12,09%
Soja	42.4%	4,09%
Trigo	100%	19,84%

Fuente: realizado por Heredia, Santos y Delgado sobre datos de MINAGRO

Los elementos de comprobación empírica de que el productor vende a las exportadoras por debajo del FAS teórico como una constante, están al alcance cualquiera. Recientemente el Ministerio de Agroindustria implementó un registro de actualización permanente y de carácter público que va computando las operaciones de venta de granos, entre quienes se realizan la transacción y valor en que se pactan.

Se trata del Sistema unificado de Información Obligatoria de las operaciones de compraventa de granos (SIOGRANOS) que conforman el mercado físico fue desarrollado por las Bolsas de Cereales de Bahía Blanca, Buenos Aires, Córdoba y Entre Ríos y las Bolsas de Comercio de Chaco, Rosario y Santa Fe, el Mercado a Término de Buenos Aires S.A. -MATBA y el Mercado a Término de Rosario S.A.-ROFEX. Los operadores incluidos en el RUCA --Registro Único de la Cadena Agroalimentaria (Resolución 302 SAGyP) deben acceder al sistema a fin de efectuar declaraciones y consultas de las operaciones en las que fueran parte. Lo que nos interesa a los efectos de este trabajo es que uno puede visualizar las operaciones permanentemente a valor que se transan. La constante es que lo sean por valores inferiores a al FAS teórico establecido por el Ministerio de Agroindustria¹³⁵.

La explicación de esta variación es que las exportadoras, en ese monopsonio constituido por las firmas que encontramos en CIARA CEC, pueden los fijar precios de manera privada. Y lo hacen, sobre todo en época de cosecha, en donde acuerdan imponer un precio de referencia de facto por sobre el cual el productor no podrá vender. Máxime cuando está urgido por tener realizada la cosecha y necesitar hacerse de efectivo para pagar las deudas que ha contraído (a cuenta de cosecha) y que le posibilitaron llevar adelante su ciclo productivo.

Para que se entienda la debilidad negociadora del productor frente a la fortaleza del comprador exportador, capitalizado, con capacidad de acopio y que tiene una red de distintos productores entre los que puede elegir, mencionamos acá que muchas de las

¹³⁵ Esta constatación la puede hacer de manera sencilla cualquiera. Basta entrar a la web de SIO GRANOS en https://www.siogranos.com.ar/que_es_siogranos.html y comparar con el precio de FAS teórico que publica el Ministerio de Agroindustria en http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/. Allí veremos la brecha, un excedente que entendemos es capturado por las trasnacionales exportadoras en su mayoría. Cuando consultáramos a uno de los funcionarios que participo del proceso de instrumentación y publicidad por vía internet del sistema de SIO GRANOS, nos referenció las constantes presiones sufridas para no implementar el sistema, y los recurrentes problemas informáticos que sufre su actualización. Naturalmente hemos preferido mantener en reserva la fuente de esta información. (Ex funcionario de Gobierno identidad personal Reservada, comunicación personal, 20 de agosto de 2016)

operaciones de venta de granos se hacen en la modalidad de "precio a fijar" al momento de concretarse. Con lo que el productor está a merced de lo que le fije el comprador al momento de efectuarse, ya que, como dijimos, se encuentra con una cosecha levantada y tiene la urgencia de liquidarla. Veamos un ejemplo de la campaña 2016/2017

Sobre una producción total estimada que rondará los 128 millones de toneladas según la entidad, apenas se lleva comprado el 36 por ciento de la producción (unas 45,8 millones de toneladas). De ese total, el 40 por ciento se hizo bajo la modalidad "a fijar", por lo que la cantidad de mercadería sin precio en firme alcanzaría las 100 millones de toneladas, aproximadamente. (Terré, 2017)

La autora titula el artículo " Falta ponerle precio al 80 por ciento de la cosecha 2016/17", lo que refleja de manera contundente la discrecionalidad de la que pueden gozar los exportadores al momento de fijar los precio.

En las operaciones de venta de granos el Poder de negociación del productor es escaso. Exportadoras como Cargill no tienen las urgencias del productor de realización de la cosecha, además de que seguramente cuenta con acopios para afrontar la demanda que se les vaya presentando. Cargill puede esperar. El productor no. Prueba de esto es que las discordancias entre el FAS teórico y lo que realmente se paga en el mercado no se da linealmente todo el año, sino solo en períodos y fechas estratégicas. Las fechas que el productor tiene su cosecha lista y está necesitado de venderla. Cuando su poder negociación es menor.

Por medio de estos datos, y cruzándolos con los que ya contamos y hemos expuesto en este trabajo, nos atreveremos a hacer una ponderación aproximada que nos de una idea indiciaria y verosímil de cuanto excedente se apropia Cargill en un año.

De la cosecha de soja estimada para el año 2017, consideramos que alrededor de 6 millones de toneladas será adquirida por Cargill para exportación del poroto, o

procesamiento industrial para la obtención de harina y aceites. Calculando dicho volumen a la cotización oficial del FAS teórico oficial al día 24 de mayo de 2017 (cotización que controlada resultaría un valor promedio de lo que cotizará la oleaginosa el resto de los días del año) tendríamos el monto de lo que tendría que haber pagado Cargill anualmente para adquirir este volumen de la cosecha.

Luego, atendemos al promedio del precio que se paga por debajo del FAS teórico por el número de días hábiles al año que eso ocurre. Después promediamos un valor uniforme para todo el año, considerando que se trata de un mercado donde las transacciones son diarias y que, si bien hay variaciones de compra por tratarse de un cultivo estacional, tenemos variaciones también hacia adentro de los periodos de mayores compras. Por ello consideramos que un promedio anual es representativo de lo que ocurre con el total de la cosecha. El resultado obtenido da un porcentaje que se aplica al monto total de lo que debería haber pagado Cargill según FAS teórico y ello nos dará una cifra indicaria de lo que se apropió Cargill bajando el precio a través de su poder de oligopsonio.

- FAS teórico tonelada de soja en pesos al 24/05/2017

3917 Pesos

- Cotización de Dólar al 24/05/2017

16,1 Pesos

- Valor en dólares de la tonelada según FAS teórico

243,2 U\$S

Valor en dólares FOB tonelada de Soja (incluye derecho de retención 30 por ciento)

362 U\$S

- Tonelaje anual de soja adquirido por Cargill

6.000.000 tn

- Porcentaje anual promedio diario del precio detraído al FAS teórico

1,7 por ciento

- Fórmula

TN x FAS TEORICO x PORCENTAJE DETRAIDO=APROPIACION CARGILL

$$6.000.000 \times 243,2 \times 0,017 = 24.806.400$$

La cantidad de excedente que se apropia en la fase comercial CARGILL de la porción de cosecha de soja compra para exportación o industrialización es de 24,8 millones de dólares, aparte de la comisión que pacta y le corresponde por la intermediación.

Siguiendo el mismo procedimiento para el Maíz

$$4.000.000 \times 146,7 \times 0,1 = 58.680.000$$

La cantidad de excedente que se apropia en la fase comercial CARGILL de la porción de cosecha de maíz que compra para exportación o industrialización es de 58,6 millones de dólares, aparte de la comisión que pacta y le corresponde por la intermediación.

Siguiendo el mismo procedimiento en trigo:

$$1.500.000 \times 172,4 \times 0,19 = 49.158.074$$

La cantidad de excedente que se apropia en la fase comercial CARGILL de la porción de cosecha de trigo que compra para exportación o industrialización es de 49,1 millones de dólares, aparte de la comisión que pacta y le corresponde por la intermediación.

Siguiendo el mismo procedimiento para el Girasol

$$500.000 \times 286 \times 0.089 = 12.727.000$$

La cantidad de excedente que se apropia en la fase comercial CARGILL de la porción de cosecha de girasol que compra para exportación o industrialización es de 12,7 millones de dólares, aparte de la comisión que pacta y le corresponde por la intermediación.

La cifra total del excedente que se apropiaría Cargill para los 4 cultivos en el año 2017 bajo el mecanismo de ofertar un precio inferior al de FAS teórico merced a su poder oligopólico en dólares sería de:

145.371.474 dólares (corrientes año 2017)

Para que nos demos una idea de lo que esta cifra significa, durante el año 2016 se anunció con gran repercusión que Cargill invertiría 3 millones de dólares en el puerto de San Martín en santa Fe, y que para el año 2017 invertiría 6 millones de dólares para reformular toda su línea de molienda¹³⁶. Solo en este rubro, Cargill se llevó en un año 15 veces más de lo que invirtió en aumento del stock de capital en dos. Pero habrá más. Mucho más.

6.3.3.2. Exacción del excedente por precios de transferencia.

Habíamos detallado más arriba que uno de los mecanismos para la exacción del excedente del territorio por la vía de la fuga de capitales era la manipulación de los precios de transferencia.

¹³⁶<https://www.cronista.com/negocios/Nuevas-inversiones-se-suman-para-el-negocio-agro-logistico-20161026-0042.html>

La fuga de capitales por vía de la manipulación de los precios de transferencia puede tomar varias formas, que van desde la sub y sobre facturación de exportaciones y de importaciones, hasta las reestructuraciones de negocios, todas ellas orientadas a articular “cadenas de riqueza globales” (Seabrooke y Wigan [2014]), mediante las cuales la generación de valor en los países en desarrollo genera utilidades y riqueza que se localiza fuera de ellas, en entidades estratégicamente ubicadas en jurisdicciones que brindan beneficios tributarios, y/o conductos específicos; y aseguran el secreto financiero y la protección efectiva de la verdadera identidad de sus titulares. (Grondona et al, 2015:4)

Habíamos definido en qué consistían estas maniobras. Ahora nos resta saber si Cargill participa en ellas.

Siendo la manipulación de los precios de transferencia la distorsión voluntaria y encubierta de los valores de una mercadería comerciada por dos entidades pertenecientes a un mismo grupo o relacionadas y con un acuerdo no declarado para hacerlo, lo primero que tenemos que considerar si para el caso del comercio internacional, Cargill se comporta como exportador e importador a la vez. (Grondona, 2014) (Grondona y Burgos, 2015)

A continuación veremos, de las filiales de Cargill en el mundo, cuales importaron productos del complejo cerealero y oleaginoso argentino exportados por Cargill de Argentina.

**Cuadro 18: Filiales de Cargill en el mundo que importaron de Cargill Argentina
2010-2015**

Argelia	Japan	Francia	Bolivia
Mozambique	Taiwan	Slovakia	Nicaragua
Côte d'Ivoire	Corea del Sur	Germany	Brasil
Nigeria	Thailand	España	Paraguay
Egipto	Malasia	Greece	Colombia
Sudáfrica	Vietnam	Sweden	Perú
Ghana	New Zealand	Hungary	Costa Rica
Zambia	Austria	Switzerland	Uruguay
Kenya	Netherlands	Ireland	República Dominicana
Australia	Belgium	Turquía	Venezuela
Paquistán	Polonia	Italia	Guatemala
China	Bulgaria	Ukraine	Jordania
Philippines	Portugal	Luxembourg	Emiratos Árabes Unidos
India	Denmark	Reino Unido	Canadá
Singapore	Romania	Norway	Estados Unidos
Indonesia	Finland	Argentina	México
Sri Lanka	Russian Federation	Honduras	Hong Kong

**Fuente: Elaboración propia con datos de SENASA, web de Cargill
y Grondona y Burgos (2015)**

Del cuadro de arriba vemos que en los principales países adonde van de las exportaciones que Cargill realiza desde la Argentina, es Cargill también quien las recibe en el puerto de destino. (Ex funcionario de Gobierno identidad reservada, entrevista semi estructurada, 7 de noviembre de 2015)

Verónica Grondona y Martín Burgos (2015) realizan una pesquisa de la fuga de capitales por manipulación de los precios de transferencia en el complejo sojero argentino. La hipótesis de los autores (que compartimos) es que la evolución del capital ha desbordado los marcos regulatorios existentes para controlar estas variables. Creemos que

la financiarización de la economía acelerada por la globalización toma un dinamismo en las operaciones que requiere de una reformulación de las herramientas fiscales para evitar los abusos en el comercio internacional. Máxime en un rubro como el comercio de granos y de subproductos donde las grandes empresas transnacionales, con casi más de un siglo de experiencia, no tienen un lugar importante en la red. No. Ellas son la red misma.

¿Cómo se hace para controlar a Cargill si es ella la que hace la transacción con el productor del grano, lo acopia, se encarga de la logística para transportarlo a puerto de origen, lo embarca en el buque, hace los trámites fiscales y aduaneros, opera el flete marítimo, es quien lo recibe en el puerto de destino, hace los trámites aduaneros de ingreso y luego se encarga de la distribución a los compradores finales? La respuesta es que es imposible. (Ex funcionario de Gobierno identidad personal reservada, comunicación personal, 20 de agosto de 2016).

Recordemos que los mecanismos por los cuales se manipulaban los precios de transferencia se operaban a través de:

- Subfacturación de exportaciones y sobre facturación de importaciones. Ambas reducen la base imponible a tributar por el sujeto en el país, además de que sirven como mecanismo para remitir utilidades al exterior.
- Triangulaciones. El vendedor original busca una entidad ubicada en una jurisdicción fiscal con menos controles y tributaciones, luego hace aparecer como si le vendiera, luego esta entidad le vende a su vez a un tercero. En la realidad económica la mercadería fue directamente sin escalas del vendedor original al tercero.,
- Servicios intra grupo. La entidad en una jurisdicción fiscal declara que tiene que pagar por servicios jurídicos o contables a otra entidad ubicada en jurisdicción fiscal distinta, pero que pertenece al mismo grupo empresario. Con esto reduce la base patrimonial y paga menos impuestos o puede transferir utilidades al exterior sin declararlas como tales.

- Deuda. Se hace constar una deuda por la cual una unidad de negocios de un grupo le paga intereses a otra unidad del mismo grupo. Con esto se reduce la base imponible y se transfiere utilidades al exterior.
- Intangibles. Se registra una marca o una patente en una jurisdicción fiscal laxa, aunque la marca o la innovación patentada no se hayan desarrollado allí. Luego, las franquicias, regalías y derechos se pagan en la jurisdicción laxa con lo que se tributa menos y, en el ínterin, hay otro pretexto para remitir utilidades afuera.
- Reestructuración de negocios. Analizado el marco legal tributario de las distintas jurisdicciones fiscales en donde el grupo transnacional tiene repartidas sus distintas unidades, éste las va declarando actividades de asignación y traslado de funciones a cada una no en base a criterios operativos sino a conveniencias tributarias. repartiendo y asignando las funciones.
- Desarrollo de actividades bajo contrato. Los grupos transnacionales hacen constar las gestiones internas y de giro cotideano que se prestan unas unidades a otras entre si como si fueran servicios contratados. Con ello reducen base imponible y tienen un motivo para remitir emolumentos al exterior como si se trataran de pagos.

Del análisis que hemos realizado de Cargill y su operatoria en la Argentina, tenemos una base para inferir que la firma hace uso de varias de estas modalidades descriptas. Sin embargo, por la opacidad de una firma que no ofrece acciones al público (con lo cual sus cuentas no se publicitan según las reglamentaciones de la bolsa de valores) el carácter reservado que tienen los registros de la Inspección General de Justicia (organismo de superintendencia pública de sociedades comerciales y asociaciones civiles) y la conducta de sus empleados en Argentina, desde la alta dirección hasta las tareas más simples, hace dificultoso el constatar con carácter que supere lo indiciario la realización de estas operaciones.

Respecto al último punto, la inaccesibilidad de los empleados de Cargill en Argentina, hemos solicitado sucesivas entrevistas que no fueron concedidas. Averiguamos sin embargo que Cargill, a nivel internacional tienen un sistema de búsqueda por internet

que recaba cuantas veces aparece el nombre de la firma en los medios. Cuando se registra que aparece varias veces, el ejecutivo local de Cargill es apercibido. Por el contrario, si se mantiene la opacidad en noticias y portales, es un elemento que será ponderado positivamente en el desempeño del ejecutivo local.¹³⁷

Dado que se puede constatar las transacciones de exportaciones e importaciones intra firma que realiza Cargill y calcular su volumen, apoyándonos en los trabajos sobre la Fuga de Capitales de Basualdo y Kulfas (2002), Burgos (2002), Azpiazu, Manznaelli y Schorr (2001), Gaggero, Casparrino y Libman (2007), Grondona (2014) y Grondona y Burgos (2015), conjugados con información de INDEC, Ministerio de Agroindustria, Bolsa de Comercio de Rosario, SENASA y otros datos de coyuntura, podemos estimar una suma de flujo anual de excedente apropiado y fugado por CARGILL Argentina a través de la manipulación de los precios de transferencia. Sobre todo a través de la subfacturación de exportaciones, rubro en donde se pueden cruzar más datos y que estimamos también es el más gravitante de la fuga. (Ex funcionario de Gobierno identidad reservada, entrevista semi estructurada, 7 de noviembre de 2015)¹³⁸

Distintas metodologías se utilizan para calcular la sub facturación de exportaciones.

Una de las ramas es enfocarse en la sub-valoración del comercio exterior. Esto puede hacerse a través de la observación de los precios que rigen en el mercado contra los precios en los que se hacen constar las transacciones. Otro modo es contemplar el margen obtenido por el país intermediario. O sea, si el intermediario lo compró muy barato y luego vendió esa misma mercadería muy cara, o es un hábil negociante o hay alguien que está sub facturando o sobre facturando precios. Otra variante, es confrontar los registros del país exportador de la mercadería contra los registros del país que importó esa mercadería. Las diferencias darán una presunción de subfacturaciones.

¹³⁷ Dato recabado en entrevista semi estructurada con ex funcionario con rango de secretario de Estado del ministerio de Agroindustria de la Nación.

¹³⁸ El entrevistado se desempeñó en el gobierno con rango de secretario de Estado.

También puede mensurarse concentrándose en las utilidades que declararan los grupos transnacionales y como estos erosionan en ellas la base imponible, haciendo declaraciones por valores debajo de las reales y desviando los mismas a jurisdicciones con baja tributación o poco control fiscal. Esto puede inferirse por ejemplo en países de escaso desarrollo productivo y mercado de consumo limitado que, sin embargo, tienen comparativamente elevados flujos de inversión extranjera directa. La clave puede ser que constituyan guaridas fiscales. (Grondona y Burgos, 2015).

Todos los métodos, que son ensayos de aproximación, tienen sus problemas, comúnmente originados en la escasez de datos y las diferentes modalidades y regímenes para recabarlos y contabilizarlos. De todas maneras, a los efectos de este trabajo, necesitamos una ponderación para tener una idea general de cuanto exacciona del excedente una trasnacional como Cargill con el fin de comprobar si este tipo de firmas aporta a los territorios menos de lo que extrae de ellos.

Con este fin y basándonos en la metodología adoptada por Grondona y Burgos (2015) calcularemos cuanto sería el monto fugado por Cargill en concepto de sub facturación de exportaciones.

Al analizar la manipulación de precios de transferencia del complejo sojero, los autores citados recurren al método que mensura la sub valoración del comercio exterior, por ser los datos disponibles y más fidedignos con los que se puede contar en este opaco campo de las transacciones de cereales y oleaginosas. Toman distintos antecedentes para comprobar la verosimilitud del cálculo.

De entre el método de observar precios del comercio internacional, analizan un estudio realizado por Pierry y Cosenza (1994) en donde promedian comparando los valores FOB de los puertos argentinos con los del Golfo de México un valor a la baja para los precios locales de 3,9 por ciento en el caso de la soja y de 7,8 por ciento para trigo para el periodo que va desde 1980 a 2010.

De método de comprobar el margen obtenido en el país intermediario, considerando un estudio realizado por Echegaray, Michel y Barzola (2013), observan que las diferencias de facturación oscilarían según los casos entre un 5 por ciento a un 10 por ciento.

Cuadro 19: Triangulaciones detectadas por AFIP año 2009

Argentina	Intermediario	Cliente Final	Diferencia de Precio
Capitales Holandeses	Vinculada Asia	China – Europa- Brasil	5%
Capitales EE.UU.	Sucursal América	China, España, Malasia, India	5%
Capitales Alemanes	Casa Matriz Europa	China, España, Brasil, Chile	5% - 10%
Argentino	Sucursal América	China – España	5% - 10%
Capitales EE.UU.	Casa Matriz Norte América	China, Arabia, Siria	5%

Fuente: (Grondona y Burgos, 2015:33)

Gaggero, Rua y Gaggero (2013) presentan la hipótesis que la subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de importaciones y contrabando podría rondar en el caso de exportaciones un 9 por ciento del monto total exportado e importado para el año 2012. La estimación es en base a una entrevista realizada a un experto del sector bancario, funcionario de un banco transnacional con sucursal en Argentina en Argentina.

Grondona y Burgos se inclinan para mensurar la subfacturación por realizar una comparación diaria de la cotización promedio diario de los precios diarios del registro aduanero entre los años 201 y 2013 en puertos argentinos y compararlos con los puertos del golfo de México. Y analizan los precios de la Harina de Soja:

Cuadro 20: Variación de precios facturados en harina de soja.

Golfo de México-Puertos Argentinos¹³⁹

EXPORTADOR PROBABLE	Diferencia acumulada de precios	Diferencia valores	Relación Diferencia valores/ total exportado
BUNGE ARGENTINA	-3.244	-44.180.916	-12,44%
CARGILL	-2.521	-44.163.504	-11,87%
ACEITERA GENERAL DEHEZA	-2.055	-31.511.361	-9,56%
LOUIS DREYFUS	-2.278	-29.639.905	-13,85%
VICENTIN	-592	-12.761.224	-7,55%
NIDERA	-1.188	-10.694.367	-7,41%
OLEAGINOSA MORENO	-676	-3.442.580	-5,80%
Total	-12.554	-176.393.857	-10,73%

Fuente: (Grondona y Burgos, 2015: 48)

Luego, efectúan el desagregado de la variación de los precios en las exportaciones del Aceite de Soja, discriminando por empresa como en el caso anterior.

Cuadro 21: Variación de precios facturados en Aceite de Soja

Golfo de México-Puertos Argentinos¹⁴⁰

EXPORTADOR PROBABLE	Diferencia acumulada de precios	Suma de diferencia valor	Relación Diferencia valores/total exportado
BUNGE ARGENTINA	-4.603	-29.524.322	-23%
CARGILL	-4.534	-27.515.871	-9%
ACEITERA GENERAL DEHEZA	-4.150	-15.111.773	-13%
LOUIS DREYFUS	-1.565	-5.170.626	-9%
VICENTIN	-195	-1.983.619	-9%
OLEAGINOSA MORENO	-674	-1.281.077	-5%
NIDERA	-757	-1.124.174	-4%
Total general	-16.478	-81.711.463	-12%

Fuente: (Grondona y Burgos, 2015: 52)

Por último, tenemos el detalle de las diferencias de precios en las exportaciones de la materia prima en bruto: el Poroto de Soja.

¹³⁹ Dólares estadounidenses. Acumulado marzo 2010/2011/2012/2013

¹⁴⁰ Dólares estadounidenses. Acumulado marzo 2010/2011/2012/2013

Cuadro 22: Variación de precios facturados en Poroto de Soja

Golfo de México-Puertos Argentinos¹⁴¹

EXPORTADOR PROBABLE	Diferencia de precios	Diferencia valores	Relación Diferencia valores/total exportado
LOUIS DREYFUS	-1.512	-34.853.295	-10,42%
CARGILL	-699	-25.830.281	-13,89%
ALFRED C. TOEPFER	-702	-23.625.072	-8,37%
NIDERA	-798	-22.624.422	-6,25%
BUNGE	-576	-16.824.525	-7,16%
Total general	-4.287	-123.757.595	-8,84%

Fuente: (Grondona y Burgos, 2015: 52)

Con lo que tenemos que durante los años citados, Cargill habría sub-facturado en promedio un 11,8 por ciento para Harina de Soja, un 9 por ciento e Aceite de Soja y un 13,8 en Poroto de Soja. Los porcentuales resultan verosímiles y coincidentes con lo obtenido por el método de computar los márgenes obtenidos por los países que tercerizan (Etchegaray et al, 2013), y por la estimación sobre testimonio calificado que formulan Gaggero, Rua y Gaggero (2013).

Considerando que la facturación por exportaciones de Cargill sería de 3250 millones de dólares para el año 2017, calculado esto sobre su posición en el mercado de la empresa, su desempeño histórico, la cotización del dólar al 24 de mayo de 2017 y la proyección de la cosecha según estimaciones de la Bolsa de Comercio de Rosario al 10 de mayo de 2017¹⁴² y precio FOB publicado por el Ministerio de Agroindustria de la Nación

¹⁴¹ Dólares estadounidenses. Acumulado abril 2010/2011/2012/2013

¹⁴² <https://www.bcr.com.ar/Pages/GEA/estimaProd.aspx>

al 24 de mayo de 2017¹⁴³ . Al resultado se le aplicó un estimativo (a la baja) de una subfacturación de un 9 por ciento. El monto fugado para el presente año por Cargill sería:

$$3.250.000.000 \times 0.9 = 292.500.000$$

La cifra total del excedente que se apropiaría Cargill por las exportaciones de los 4 cultivos y sus derivados bajo el mecanismo de la manipulación de los precios de transferencias sería de:

292.500.000 dólares (corrientes año 2017)

Esta cifra no declarada anual conllevaría no solo fuga de capitales, sino también una evasión al fisco que calcularemos centrándonos en el impuesto a las ganancias y en el derecho a las exportaciones (retenciones).

6.3.3.2. Evasión fiscal.

Las maniobras de manipulación de precios transferencia a través de subfacturaciones y sobre facturaciones, implican una minimización ficta de la base imponible sobre la que se calcula el pago de impuestos y derechos fiscales. Con lo que tenemos acá una nueva fuente de apropiación de recursos. En este caso, en perjuicio directo del Estado. Calculemos solo dos de las fuentes de recaudación pública estatal que son vulneradas: los derechos sobre exportaciones y el impuesto a las ganancias.

Derecho a las exportaciones (Decreto 133/2015)

Las llamadas "retenciones" son derechos aduaneros aplicables a las exportaciones.

¹⁴³ http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/

La denominación de "retenciones" proviene de la operativa vigente en una época en la cual estas se descontaban al exportador al momento del ingreso de las divisas producidas por su exportación. Actualmente, pueden ser pagadas al momento de registrar el permiso de embarque ante la aduana o garantizarlos y pagarlos al momento de ingresar las divisas. (Patricios, 2008)

Los Derechos de Exportación son un canon que le cobra la aduana nacional al exportador. En el caso de los derechos de exportación que se aplican a la venta al exterior de cereales y oleaginosas, el exportador le compra a los productores al precio FOB, descontada la alícuota establecida que corresponde al Derecho de Exportación. Técnicamente, el que paga el derecho de exportación es el exportador, no el productor, aunque a éste último se le transfiere su costo.

Para el economista Alfredo Zaiat, en un contexto de crecimiento del precio internacional de los alimentos con dólar alto (a lo que agregamos por nuestra parte la inexistencia de otros mecanismos que intermedien entre la demanda externa y la oferta interna) los Derechos de Exportación son una herramienta imprescindible de la política económica. Esto así ya que, entre otros factores, los Derechos de Exportación:

- Desacoplan el comportamiento del precio internacional de los alimentos respecto del precio doméstico de éstos. Si al productor le conviene vender al exterior por los altísimos precios, va a trasladar estos precios al mercado interno. Si el mercado interno no puede pagar estos altísimos precios, al productor no le interesa ya que puede colocar en el mercado externo su producido. Por eso, en resguardo a la

seguridad alimentaria nacional, es preciso morigerar los incentivos que pueda tener el productor para colocar toda su producción fronteras fuera.

- Permiten capturar una renta extraordinaria. No se trata de capturar una ganancia extraordinaria, sino renta extraordinaria. ¿Cuál es la diferencia? Véase:

La economía agraria se distingue de la economía general en la especificidad de la producción agropecuaria. Esta, a diferencia de la producción industrial, reconoce la particularidad de la tierra como factor de producción. La tierra, medio fundamental en el que se apoya la actividad primaria, tiene características propias que lo hacen diferente a los otros factores de producción (trabajo y capital), a saber: no es producida por el trabajo humano, no es reproducible, es limitada en cantidad y es de calidad heterogénea. La renta agraria, entonces, no se origina en la apropiación por el empresario del plusvalor generado por el trabajador asalariado. Se trata de una ganancia extraordinaria de la que se apropian los rentistas (dueños de los campos, pero también el resto de los eslabones que distribuyen y comercializan la producción), originada en ventajas naturales (fertilidad del suelo y clima). Argentina, por obra y gracia de la “pampa pródiga”, tiene una renta agraria diferencial a escala internacional. Como la renta de la tierra es una ganancia extraordinaria, y la tierra es considerada un patrimonio social (por las ventajas naturales), el Estado tiene la facultad de regular la forma en que dicha renta agraria a escala internacional se distribuye al interior de la sociedad (Zaiat, 2007:1)

- Otro factor de los que menciona Zaiat (2007) es el fiscal. Los Derechos de Exportación permiten acercar recursos al Tesoro Nacional, recaudando en un sector que es difícil de asir por su dispersión, extensión territorial e informalidad. Por la naturaleza misma de la actividad agropecuaria, el control jurídico, tributario y fiscal revela alta complejidad. Por ello los Derechos de Exportación son un medio eficiente para gravar por esta vía a las rentas extraordinarias que percibe el sector.

Las alícuotas para los productos del complejo cerealero oleaginoso que venimos estudiando son hoy cero, excepto para el poroto de soja cuya retención es del 30 por ciento sobre el valor de lo exportado, y los subproductos de la soja y el aceite de soja, que la retención es del 27 por ciento del valor de lo exportado.

La cifra de 160.875.000 de dólares corresponden a harina de soja, aceite de soja y demás derivados de esta oleaginosa que se le debe detraer un 27 por ciento en concepto de retenciones.

La operación nos da:

$$160.875.000 \times 0,27 = 43.436.250$$

El monto de 40.950 000 de dólares corresponden a poroto de soja, al que se le debe detraer un 30 por ciento en concepto de retenciones.

La operación nos da:

$$40.950\ 000 \times 0,3 = 12.285.000$$

Si sumamos estas cifras, tenemos lo total evadido en concepto de pago de retenciones a las exportaciones: 55.721.250 dólares.

El Impuesto a las Ganancias Decreto 649/97

El impuesto a las ganancias por el artículo 2 del decreto que regula este tributo establece:

Art. 2° - A los efectos de esta ley son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aun cuando no se indiquen en ellas:

- 1) *Los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación.(...)*

¿Estarían entonces grabado el producido de estas ventas que el Estado no ha registrado por la subfacturación? Si. Y lo establece específicamente su artículo 8.

Art. 8º - Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente Argentina quedando comprendida la remisión de los mismos realizada por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compras u otros intermediarios de personas o entidades del extranjero.

La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República Argentina, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada.

Por su parte, las ganancias que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la República Argentina son de fuente extranjera.

Cuando las operaciones a que se refiere el presente artículo fueran realizadas con personas o entidades vinculadas y sus precios y condiciones no se ajusten a las prácticas del mercado entre partes independientes, las mismas deberán ajustarse de conformidad a lo previsto por el artículo 15 de la presente ley.

Asimismo, no se considerarán ajustadas a las prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes, las operaciones comprendidas en el presente artículo que se realicen con personas físicas o jurídicas domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación, supuesto en el que deberán aplicarse las normas del citado artículo 15.

En los casos en que, de acuerdo con las disposiciones anteriores, se trate de operaciones de importación o exportación de bienes a cuyo respecto pueda establecerse el precio internacional —de público y notorio conocimiento— a través de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, corresponderá, salvo prueba en contrario, utilizar dichos precios a los fines de la determinación de la ganancia neta de fuente Argentina.

Cuando se trate de operaciones distintas a las indicadas en el párrafo anterior, celebradas entre partes independientes, el contribuyente —exportador o importador— deberá suministrar a la Administración Federal de Ingresos Públicos la información que la misma disponga a efectos de establecer que los precios declarados se ajustan razonablemente a los de mercado, incluidas la asignación de costos, márgenes de utilidad y demás datos que dicho organismo considere necesarios para la fiscalización de dichas operaciones, siempre que el monto anual de las exportaciones y/o importaciones realizadas por cada responsable supere la suma que con carácter general fijará el Poder Ejecutivo nacional.

Hemos transcripto este artículo pensado para afrontar la cuestión el problema para el fisco que es la manipulación de los precios transferencia. No es objetivo de este trabajo tratar el análisis de la regulación que por su complejidad requeriría de un abordaje autónomo. Si nos sirve la remisión al texto legal para entender que, los montos encubiertos bajo la subfacturación están, previa deducción que en su caso hubiera correspondido pagar por retención a las exportaciones. Fecho esto, para el caso de estos emolumentos si percibidos pero no facturados por el exportador, la ganancia neta gravada que este monto "en negro" conlleva es total. Lo que tendría que deducirse como establece el segundo párrafo del artículo 8 (gastos de obtención antes de su venta de esos bienes, transporte y seguros, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República Argentina) ya fueron deducidos. Si. Ya fueron deducidos en la parte del precio que si se facturo. La parte

que esta facturada en blanco ya sufrió estas deducciones que achico a la base imponible a la que se aplicará la alícuota del 35 por ciento que impone este gravamen¹⁴⁴.

Entonces, el procedimiento para averiguar en cuanto Cargill evadirá al fisco argentino por el mecanismo de subfacturación de sus exportaciones es:

Subfacturación total - retenciones x porcentaje alícuota de ganancias = evasión

Como de los 292.500.000 que no se facturaron únicamente lo que corresponde a soja y sus derivados es lo que esta está gravado con retenciones, y esta cifra ya la calculamos 55.721.250, la operación quedaría:

$$292.500.000 - 55.721.250 \times 0,35 = 82.872.562,5$$

La elusión al fisco es de las retenciones más lo evadido de ganancias

$$82.872.562,5 + 55.721.250 = 138.593.812,5$$

Así concluimos que con las maniobras de subfacturación para el año 2017 estimamos que Cargill evadirá tributar al fisco por la suma de:

138.593.812,5 dólares (corrientes año 2017)

6.3.3.3. Remisión de utilidad a la casa matriz.

¹⁴⁴ Según criterio de los contadores Leandro Calo y Giselle Zander, quienes gentilmente accedieron a mi consulta sobre este punto.

Hemos intentado de dar con estos registros de cuanto remite Cargill a la casa matriz anualmente, los que deberían constar en la contabilidad de la empresa (inaccesible) o en el Banco Central de la República Argentina. Solo hemos podido extraoficialmente hacernos con el dato del año 2014 Cargill consigna adquisiciones en el mercado único de cambios (MULC) de la cantidad de 6,7 millones de dólares¹⁴⁵. Ese año en Argentina regían férreos instrumentos de control de cambio que sería, junto a la facilidad para operar en los precios de transferencia, la explicación de lo escueto de la cifra frente a otras que hemos visto en este trabajo. Entendemos que el mecanismo oficial del MULC no sería la vía única (ni mucho menos la principal) de transferencia de utilidades a la casa matriz.

No obstante haremos una ponderación. En el año 2014, Cargill remitió a su casa matriz a través del mecanismo del MULC el 0,18 por ciento de sus ingresos calculadas en 3555 millones de dólares para ese año. De mantenerse esta ratio, en el 2017 girarían 7,2 millones estimando los ingresos de Cargill en alrededor de 4000 millones de dólares estimado porcentualmente por efecto de aumento de la producción y exportaciones del complejo de granos y oleaginoso conjugado con la quita de retenciones.

7.200.000 dólares (corrientes año 2017)

6.3.2.4. Síntesis aproximada.

La suma de las cifras anteriormente calculadas nos da una idea aproximada de lo que se estaría apropiando Cargill correspondiente al excedente agroindustrial generado en el territorio, pero que migra fuera de él, para el año 2017. La suma total correspondería a un monto indiciario de, en millones de dólares corrientes al año 2017:

¹⁴⁵ Por razones comprensibles, mantenemos la identidad de la fuente de este dato en reserva.

$$\begin{array}{r}
145.371.474 \text{ (Pagos por debajo del FAS Teórico)} \\
+ \\
292.500.000 \text{ (Manipulación de los precios de transferencia)} \\
+ \\
7.200.000 \text{ (Remisión a casa matriz)} \\
=
\end{array}$$

<p><i>445.071.474 dólares (corrientes año 2017)</i></p>
--

La evasión impositiva está incluida en este monto, no se le suma ya que se trata de un porcentual sobre lo que la firma extranjera remite al exterior sin declarar debido a que sub-factura. La fuga se concreta allí por el total no declarado, ya que lo evadido por tributación no pagada es una porción inferior que sale de este total.

Para el año 2016 los medios de prensa anunciaron con entusiasmo y pompa emprendedora el acontecimiento de una inversión de Cargill de 3 millones de dólares en su complejo portuario de General San Martín. Con superior exaltación, esperan otra importante inversión para el 2017, estimada en 6 millones de dólares¹⁴⁶, para reformar una línea de molienda, que hoy sólo hace pellets, a fin de que que en el futuro produzca harinas.

Si se concreta la inversión del 2017, esta equivaldría al 1,3 por ciento de lo que la transnacional estadounidense extrajo del excedente producido en el territorio en el mismo

¹⁴⁶ Ver: <https://biodiesel.com.ar/10547/cargill-y-toepfer-invierten-en-logistica-en-puerto-cerealeros>

año calendario. O al 4,3 por ciento de lo que evadirá al fisco argentino por igual periodo contributivo. Cuando hablamos que las transnacionales se llevan del territorio más de lo que le aportan, estamos hablando de estas cosas.

Gráfico 35: Estimación del proceso y cantidad de excedente apropiado por Cargill.



Modelo: Elaboración propia

La ecuación algebraica para determinar el flujo del excedente extraído por Cargill y transferido fuera del territorio, sin computar la comisión que recibe por sus servicios de comercialización (no consideramos esto como una "exacción financiera" sino una remuneración legítima por un servicio efectivamente prestado) y considerando la evasión fiscal ya subsumida en el monto no facturado por la exportación que realiza, podría representarse así:

$$EA = (PF - PP) + (PR - PS) + RM$$

Siendo:

- EA= Excedente Extraído.
- PF=Precio FAS teórico.
- PP =Precio pagado por Cargill.
- PR= Precio FOB recibido por Cargill.
- PS= Precio subfacturado.
- RM= remisión casa matriz

Para que nos demos una idea de lo que implica este monto, ponderemos que una empresa de medicina privada invirtió en el año 2016 la cantidad de US\$ 50 millones en construir un sanatorio de 180 camas¹⁴⁷. Solo para ponderar, calculemos que con 70 millones de dólares alcanzaría para construir en la Argentina un hospital de 200 camas de alta complejidad. Entonces Cargill por año se lleva 6 de esos hospitales.

¹⁴⁷ <http://www.apertura.com/negocios/Con-los--2500-millones-de-Futbol-para-Todos-se-pueden-hacer-tres-clinicas-alta-complejidad-20160719-0006.html>

7. Conclusiones.

7.1. Síntesis del trabajo.

Terminamos un recorrido en donde hemos usado el faro metodológico de las ciencias sociales para vislumbrar el camino.

Se intentó dar una visión que pone en primer lugar al Poder dentro de las relaciones económicas. Es el Poder el que estructura las relaciones de la economía, y el campo de lo económico es el teatro de operaciones donde se da la disputa por el excedente. En esa disputa, los sujetos que detentan el Poder se sirven del actual proceso de la financiarización de la economía como una herramienta formalmente incruenta para, a través de ella, desapropiar a las mayorías del excedente que éstas producen con su trabajo.

La financiarización de la economía se capilariza a través de toda la estructura de dependencia, consolidándola y expandiéndola. Estructura de dependencia construida por los países centrales para subordinar a los países periféricos, en un esquema de división internacional de trabajo donde los primeros producen bienes intensivos en tecnología y los segundos se integran en el comercio mundial como productores de bienes primarios sin mayor agregado tecnológico.

La dependencia ha sido insembrada en Latinoamérica y el Caribe desde ese gran acontecimiento globalizador que fue la llegada del europeo a Gunahaní. En lo económico, esta dependencia ha ido sofisticándose con el avance del conocimiento y la tecnología. Allí donde se consolida, se retroalimenta y saca ventaja el capital en su expansión, y el capitalismo como orden productor y distribuidor de riquezas. En lo político, esta dependencia ha ido organizándose en un tramado institucional, prácticas de gestión y manejo de lo público. Allí donde se formatea el Estado y a las sociedades de los países de la región. Y en lo cultural, esta dependencia ha ido construyendo sentido y hegemonizando

las conductas, valores y percepciones. Allí donde se fragua la voluntad aspiracional que mueven los comportamientos de una población.

Tal construcción económica, política y cultural ha ido configurando a estas naciones del sur como periferia, para que desempeñen una función subordinada y tributaria de los centros. Esta función subordinada y tributaria se sostiene se consolida y ejecuta desde una multiplicidad de vectores. Cada uno de ellos tenedores de su componente económico, político y cultural. Los vectores operan en los territorios de manera vertical, fragmentándolos y dificultando su integración horizontal y autónoma.

A este orden desigual que organiza la salida del excedente económico de los países periféricos en beneficio de los centrales, la financiarización ha aportado mayor vertiginosidad para la fuga de ese excedente del territorio que lo generó. Aún sin tener incluso que pasar por un proceso productivo con intermediaciones de tareas materiales y sujetos que las desempeñen. La salida puede ser directa a través de los múltiples resortes ofrecidos por la financiarización. Y el destino final de este excedente financiarizado no será necesariamente los países centrales. Ha aparecido en la actualidad una "meta territorialidad" comprendida por flujos de capital que viajan virtualmente a la velocidad de la luz y que se detienen momentáneamente en guaridas fiscales, siendo ésta jurisdicciones distintas a lo de los países centrales. Ello explican en gran parte el incremento del fenómeno de concentración de riquezas del que se benefician pocos sujetos cuyo accionar no puede situarse (ni guarda filiación con) el territorio de un Estado, por más posición central que ese Estado tenga en la estructura económica.

Dado esto, hemos concluido que, estando los principios de las teorías de la dependencia intactos en su utilidad para explicar la realidad socio económica de América Latina, no obstante requieren de una actualización a la luz de los últimos cambios.

Durante su historia que hemos repasado, la Argentina se constituyó en país proveedor de commodities agropecuarios en el ámbito del comercio y la división

internacional del trabajo. Una situación que fue configurándose a lo largo de los diferentes modelos económicos que ha adoptado el país y que acá hemos visto. El rol dependiente de la Argentina no fue elegido soberanamente en orden a un proyecto autónomo. El rol dependiente fue el que le asignaron para que lo desempeñe subordinadamente. Por ende, han operado en Argentina también aquellos vectores que la han sujetado a su situación dependiente hasta el presente, reproduciéndola a su vez.

Uno de esos múltiples vectores de la dependencia es el encarnado por las empresas transnacionales. Las mismas cumplen, en el país subordinado, la función de consolidar, reproducir y profundizar su dependencia económica, política y cultural.

Las transnacionales, por su gravitación económica, disocian las posibles articulaciones e integración hacia adentro de los territorios. Allí donde recalán, traccionan la actividad en su derredor, la que se orientará al cumplimiento de objetivos particulares y no los del bienestar general.

Cuando la actividad de la transnacional consiste en gestionar la exportación del excedente producido en el territorio, su potencial traccionador configurará una actividad económica local preponderante de ciclo abierto e incompleto, donde la asociación horizontal de las fuerzas productivas en el espacio se torna dificultosa ya que el sistema resultante será extravertido. La producción se orientará a una demanda que es fijada desde afuera del territorio.

Si la actuación de la transnacional lo es en el área de la explotación de las ventajas comparativas estáticas, a la desintegración y extraversión en los territorios se suma la baja incorporación y desarrollo tecnológico. Además del daño ambiental.

La actividad comercializadora, dado que ésta maneja el poder relacional de la intermediación, cuenta con el conocimiento y la logística en el proceso de intercambios de

mercancías. Por ello, con el menor aporte de capital, se apropiará de la mayor parte de la renta.

La actividad exportadora es la comercialización en el escenario global de la producción originada en el territorio. Las transnacionales exportadoras que operan en este rubro de escalas y dimensiones mundiales, por su peso específico y poder de arbitraje, están en condiciones de apropiarse de gran parte del excedente producido en el territorio.

El comercio mundial de granos y derivados es una cuestión que importa a la alimentación de la especie humana. Es un tema que involucra a Derechos Humanos como al de la Vida y a la Alimentación Adecuada.

Sin embargo, algo que interpela a la propia supervivencia del hombre como lo es el comercio de granos y derivados (en los que basa su dieta), es manejado oligopólicamente por unas pocas empresas transnacionales que controlan la actividad desde el siglo XIX.

Tal control en pocas manos se explica por la complejidad de una actividad que involucra inmensos volúmenes de producción, extensas distancias geográficas hacia donde transportarlos y multiplicidad de países productores y consumidores. Todo lo que requiere una capitalización, capacidad logística y conocimiento que pocas firmas a nivel mundial pueden alcanzar.

Por la complejidad, dimensión y oligopolio de la actividad de comercialización mundial de granos y derivados, ésta se constituye en un rubro en donde las empresas transnacionales que lo lideran no solo que se apropian de grandes porciones del excedente que se genera en los territorios. Por tratarse de corporaciones que tienen un potencial económico equivalente a Estados-Nación, se manejan en gran parte al margen de la soberanía de estos últimos.

En la República Argentina, país donde hoy se aproxima a la mitad de sus exportaciones las que provienen del complejo de granos y oleaginoso, la actividad del comercio exterior está concentrada y transnacionalizada con fuerte presencia de las empresas que integran el cartel oligopólico mundial del comercio internacional de granos. De todas ellas, es líder en el país es la corporación Cargill.

7.2. Aportes realizados por el trabajo al caso estudiado.

En nuestra labor nos hemos aproximado a Cargill y su actuación en la Argentina no solo desde la economía y la productividad, sino que lo hemos hecho principalmente desde lo político. Y a través del prisma de las teorías de la dependencia, tratando de averiguar si la transnacional estadounidense funciona como parte de un vector (uno de los tantos) que consolida y reproduce la situación periférica dependiente de nuestro país. Creemos que la centralidad de nuestro aporte pasará por ahí.

Cargill cuenta en los territorios argentinos con el conocimiento, infraestructura y logística que lo lleva a liderar una cadena de producción y comercialización de commodities agropecuarios integrada verticalmente. En ella, Cargill tienen presencia en todos los eslabones posteriores al correspondiente a la producción local propiamente del cultivo.

Esta posición dominante en el mercado interno, que se es una prolongación de su posición dominante en el mercado externo, conlleva a que la firma se apropie de gran parte del excedente que se genera en el territorio y lo migre fuera de este. Afectando así las posibilidades de acumulación en la economía nacional. La preponderancia de Cargill no tiene que ver con que cuente con una complejidad de conocimiento o desarrollo tecnológico que no pueda ser asido en el territorio. La preponderancia se basa en el manejo experto (logrado a través de décadas) de la malla relacional -informativa para el abastecimiento global de productos alimenticios. Le suma una elaborada cultura política para tratar de

manera ventajosa con gobiernos y agentes económicos. Por último, está su capacidad material logística.

Además de las ventajas comerciales, Cargill opera en la Argentina dentro de la lógica de la economía financiarizada del presente. Mueve capitales volátiles ultramar, lleva múltiples contabilidades distintas (oficiales y paralelas) según jurisdicción fiscal se trate, usa la ficción simbólica financiera para cambiar la realidad material de lo que son sus operaciones comerciales y cuenta con fondos de cobertura domiciliados en guaridas fiscales, entre otros recursos. Recursos de esta era de la hiper financiarización. Y con éstos, captura gran parte del excedente que se produce en los territorios.

Manejo de la red, cultura política, capacidad logística material uso de la financiarización no son sino integrantes de un atributo que explica la supremacía de Cargill en su ámbito. Ese atributo es el Poder.

Creemos que ese Poder derramado sobre los territorios (donde específicamente se dan los procesos productivos) le permite a Cargill apropiarse de una cuota excesiva del excedente que han generado aquellos. De allí que nuestra hipótesis de estudio fuera conformada de la siguiente manera:

La apropiación y migración del excedente generado por la actividad exportadora de los cultivos de trigo, soja, maíz y girasol (y sus derivados agroindustriales) que realizan las empresas transnacionales del sector (y concretamente Cargill), está fundamentada en las ventajas adquiridas en su posición dominante y el entramado económico y jurídico que les permite concentrar una porción abusiva de aquél.

Trigo, maíz, soja y girasol son los cultivos extensivos clásicos de la zona más rica del país que es la Pampa Húmeda. Estos cultivos y sus derivados agroindustriales son destinados en gran parte a la exportación. Es a través de ellos que nos integramos al mundo como vendedores, ya que en otros rubros de mayor industrialización y desarrollo de

conocimiento, no resultamos tan competitivos. En estos últimos, nos integraremos al mundo en calidad de compradores.

Si el excedente generado en el rubro exportable competitivo con el que contamos no regresa después al territorio que lo produjo para que sea re-invertido en él para desarrollar actividades de mayor gravitación tecnológica y de conocimiento, la situación de dependencia del país no solo que se cristalizará, sino que también se profundizará.

Si el excedente generado en el rubro exportable competitivo con el que contamos se direcciona a cubrir los requerimientos de agencias exportadoras intermediarias que se cartelizan en oligopsonio, y que no se interesan en demandar otra cosa distinta que productos primarios, se registrarán dos eventos. El primero, que por su posición dominante, estas agencias intermediarias capturarán una ganancia abusiva que no se transferirá al productor local. El segundo, que la oferta en el territorio no se entusiasmará en desarrollar productos con mayor agregación de valor que la demanda cartelizada de estas agencias nunca les pide ni les pedirá. Con lo cual se organizará la producción en torno a lo primario, y así la situación de dependencia del país no solo que se cristalizará, sino que también se profundizará.

Interpretamos, a la luz de las teorías de la dependencia que han sido el marco teórico de esta memoria, y por los datos empíricos que ha arrojado esta última, que Cargill cumple el rol de ser una transnacional que consolida la situación periférica y dependiente de la Argentina. Lo hace porque migra fronteras fuera el excedente que es producido en su territorio y que no regresa a él, dificultando el mismísimo e imprescindible proceso de acumulación que debe darse en toda economía capitalista. Y también porque, desde su posición oligopsónica gravitante, organiza el mercado traccionando la productividad hacia el sector agropecuario primario y de escaso valor agregado, no generando incentivo para la incorporación de tecnologías complejas a la producción.

El hallazgo empírico de esta memoria es la descripción de cómo se forma la ganancia de Cargill por su actividad en el territorio nacional. No lo hace principalmente en razón de las comisiones que cobra por su función de agencia exportadora intermediaria. Estas comisiones son bastante bajas. Entonces. ¿De dónde sale la ganancia cuantiosa de Cargill?

Hemos identificado distintos segmentos en los cuales Cargill, utilizando su posición dominante, se apropia de una porción abusiva de la renta.

El primero de ellos es cuando Cargill, aprovechándose de su oligopsonio, compra la mercadería para exportarla luego, pagándole al productor agropecuario por debajo del FAS teórico. Recordemos que el FAS teórico es el precio que el cultivo debería tener según la cotización internacional vigente (FOB) en el momento de la operación, menos el descuento por derechos de exportación, comisiones de intermediación, carga y descarga en el puerto pago de tasas aduaneras, etcétera.

Este precio FAS teórico lo calcula diariamente el Ministerio de Agroindustria y lo informa en los portales públicos. Sin embargo, hemos comprobado que Cargill paga por debajo de él, de lo que se infiere que se apropia de una parte adicional de la renta.

El segundo de los mecanismos de apropiación de excedente y transferencia al exterior del mismo que identificamos es que Cargill, como está presente a lo largo de la cadena de exportación integrada por varios países, es muchas veces la empresa que exporta e importa al mismo tiempo.

De esta manera, Cargill exporta la producción agropecuaria por medio de alguna de sus oficinas radicadas en el país vendedor. Luego, importa esa mercadería a través de otra de sus sucursales radicadas en el país comprador. Con lo que comercia consigo mismo, intra-firma, manipulando los precios de transferencia.

Así por medio de sub facturaciones en las exportaciones en operaciones celebradas con ella misma, la firma puede fugar el remanente de las divisas recibidas pero no declaradas en la Argentina. Procedimiento inverso puede hacer para fugar divisas a través de la sobre facturación de las importaciones.

El uso de tal mecanismo ha sido comprobado en otros trabajos del que abrevia éste, a través de la revisión de los precios de importación y exportación de distintos puertos, como también de la discordia numérica entre las cuentas externas del país importador con el país exportador por el registro de las mismas operaciones.

El tercero de los mecanismos de apropiación de la renta y migración al exterior es la evasión impositiva. La manipulación de los precios de transferencia implica reducir la base imponible a la que se aplicarán los gravámenes fiscales.

El cuarto mecanismo es la remisión lisa y llana de utilidades de la sucursal en el país hacia su casa matriz en el exterior.

En el trabajo hemos calculado numéricamente los cuatro componentes de apropiación y fuga para estimar la cifra aproximada (a la baja) de cuánto asciende (en lo dinerario) la captura y transferencia al exterior del excedente obtenido en la actividad exportadora durante un año calendario por parte de Cargill.

De la contundencia del número estimado en la menor de las previsiones posibles y sin considerar otros rubros de captura y fuga de los que no teníamos datos para hacer una ponderación , inferimos como resultado que la hipótesis que ha sido planteada y guió este trabajo, ha sido comprobada.

7.3. Reflexiones generales y propuestas superadoras.

En cuanto al poder disciplinario, se ejerce haciéndose invisible; en cambio impone a aquellos a quienes somete un principio de visibilidad obligatorio. En la disciplina, son los sometidos los que tienen que ser vistos. Su iluminación garantiza el dominio del poder que se ejerce sobre ellos. (Foucault, 1996: 174)

De cada 100 dólares que entran por comercio exterior a la Argentina, un país que como el resto de los de la América Latina por su dependencia económica están sedientos de dólares, 5 dólares con 60 centavos corresponden a Cargill. Cargill lidera el sector exportador de granos, derivados y oleaginosas, sector que explica el 46 por ciento de las exportaciones argentinas. Y Cargill está en la cúpula del mayor complejo agroindustrial de producción de granos y aceites integrado del mundo. Complejo que se ubica en la Argentina. Pero en la Argentina, pocos son los que mencionan o siquiera saben que es exactamente Cargill.

Los sectores nacionales y populares confrontan discursivamente con las franjas liberales conservadoras que añoran volver a las épocas de la Argentina agroexportadora pastoril. Las franjas liberales conservadoras confrontan a su vez discursivamente con los sectores nacionales y populares que añoran volver a las épocas de la Argentina industrial por sustitución de exportaciones. Pero ni tirios ni troyanos confrontan discursivamente y a viva voz con el que los explota a ambos por igual: Cargill.

Solo podemos ensayar una explicación a este fenómeno de opacidad y discreción: la invisibilidad del Poder.

Cargill se apropia de una porción abusiva del excedente generado en el territorio, haciéndolo migrar afuera. Su gravitación crece con los años y los gobiernos, sus inversiones son modestísimas (por no decir astrosas) en relación con sus ganancias, y a pesar de su enorme potencial económico, su posición dominante no se debe al uso intensivo de tecnología de vanguardia. La que no se molesta en desarrollar ni mucho menos incorporar en el territorio de donde extrae sus ganancias.

Al momento de considerar la parte propositiva o ensayo de propuestas superadoras, vemos que el Estado, entidad cuyo fin por constitución es la promoción del bienestar general (bienestar general cuyas posibilidades de realización se ven disminuidas por las prácticas descriptas) asume un rol que no es pasivo.

El rol que asume el Estado respecto a las dinámicas de captura y fuga del excedente es de participación activa en esta estructura . Estructura que funciona en desmedro de las posibilidades de desarrollo de los territorios bajo la jurisdicción y administración de ese Estado.

Esto lo concluimos de la ausencia de legislación que ponga limitaciones a las prácticas descriptas. Y cuando esta existe, o no es ejecutada (v/gr ley de defensa de la competencia) o es cambiada a la medida de las necesidades de las trasnacionales extractivas (v/gr ley de inversión extranjera directa).

La estructura de la administración pública (por citar un ejemplo, véase lo exiguo de los recursos asignados a la oficina dedicada a las cuestiones de tributación internacional en el seno de la Administración Federal de Ingresos Públicos) no solo surge como insuficiente para aplicar un Poder de Policía que frene las prácticas descriptas en este trabajo. No las frena, porque directamente las administra y las acompaña en lo que le toca hacer en su rol de ejecutor del Poder público.

Cuando en este trabajo consideramos algunos aspectos de la formación del Estado argentino, conceptualizamos que éste aparece para gestionar desde lo público la instauración en nuestro país del modelo agro exportador, de economía complementaria y periférica respecto a los países centrales desarrollados e industrializados. Esta matriz cristalizada en una institucionalidad pública estatal de organismos, funciones, normativas, procesos, instrucción y campus cultural, no ha variado críticamente desde su momento fundacional hasta el día de hoy. Podemos decir sin temor a equivocarnos, que las

instituciones estatales están haciendo hoy aquello para lo que habían sido creadas: facilitar la gestión pública de un paradigma de producción periférico, de baja intensidad tecnológico y dependiente en lo político.

De lo que surge que la modificación en la legislación o en los organismos de la administración pública, o un nuevo rol progresivo y democrático del Poder Judicial, solo sería una de las expresiones consecuenciales de un cambio de paradigma mucho más amplio: la transformación de la sociedad misma que se disponga colectivamente a perseguir un programa de integración de los territorios, soberano, intensivo en el uso del conocimiento, diversificado e inclusivo en el reparto de sus frutos económicos.

Lo antedicho no se trata de una iniciativa a implementarse desde lo económico o administrativo. Ni siquiera alcanza con la más abarcativa e incisiva idea de un proyecto político partidario. La vía que reconocemos como superadora es la construcción de una nueva hegemonía, allí donde lo cultural es vital, vertebrador y estructurante.

La nueva hegemonía implica cambios en la economía, en el Estado y en sus políticas, desde luego. Pero más importante que eso es el cambio en la instrucción, en la formación, en la educación, en la comunicación, en el lenguaje, en el sentido común y en los valores de los ciudadanos. Hoy en cada argentino reacio a informarse y a involucrarse en cuestiones políticas (respecto las cuales el sentido común imperante le ha enseñado engañosamente que es algo de lo que puede prescindir), tenemos a un defensor de nociones como la del modelo agro exportador como la edad de oro de la Nación. De la regresión en la distribución de la renta como algo natural. De la consolidación de la preeminencia de las actuales clases dominantes como cuestión de merecimientos. Del ingreso de capitales extranjeros como condición *sine qua non* para el desarrollo. De la transnacionalización de la economía como evidencia de la modernidad . De la segmentación vertical de la ciudadanía como algo justo. Y de la claudicación de libertades y soberanías como sacrificios necesarios. A veces ni siquiera como sacrificios.

Hemos sido instruidos y educados para pensar así. De-construir estas nociones a través de una acción política y militante en todos los campos y quehaceres (a imagen y semejanza de lo que realiza el Poder con nosotros cada día de nuestras vidas) es el inicio para cerrar las rajaduras por donde se drena nuestro excedente material y también espiritual. Es el comienzo para empezar abrir los grilletes que nos sujetan en la dependencia.

El Poder tiene los medios. Pero a nosotros nos queda el ingenio. El debate debe ser planteado inteligentemente a través de la mayéutica, ya que los puntos de vista inoculados durante décadas de monocorde adoctrinamiento no han de ser abandonados fácilmente por sus portadores.

Empecemos, aunque sea, por visibilizar a Cargill. Qué se sepa quién es, qué hace cómo lo hace y cuánto se lleva por lo que hace. Y al inicio de ese debate de-constructor es adonde busca aportar nuestro humilde trabajo. Y estamos satisfechos, ya que su objetivo de reacomodar ideas, de modificar valores y de desechar preconceptos, ya ha sido logrado en al menos una conciencia. La conciencia de una sola persona. Aquella que en este preciso instante, termina de escribir esta tesis.

8. Bibliografía.

ABADÍA, L., (2008), *La Crisis Ninja*, Espasa-Calpe, Barcelona

ALBERDI, J (2000), *Bases y puntos de partida para la organización política de la República Argentina*, Buenos Aires, Plus Ultra.

ACOSTA, A., y MARTÍNEZ, E. -Comp- (2015) *Biopiratería, la biodiversidad y los conocimientos ancestrales en la mira del capital*. Quito Ed. Abya Yala.

ALBURQUERQUE, F (comp) (1989), *Raúl Prebisch*, 1a Edición 1989 a cargo de Francisco Alburquerque. Ediciones de Cultura Hispánica, Madrid.

ALBURQUERQUE, F. (1999), *Desarrollo Económico Local en Europa y América Latina.*, Madrid Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

AZPIAZU, D, *et al* (2011), *Concentración y Extranjerización: La Argentina en la posconvertibilidad*, Buenos Aires, Capital Intelectual.

BARAN, P., (1967), *La economía política del crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica.

BASUALDO, E KHAVISE, M. (1994), *La Propiedad Rural en la Provincia de Buenos Aires*. Desarrollo Económico, 34, 134.

BARCENA, A., y PRADO, A., (2015), *Neo-estructuralismo y corrientes heterodoxas en América latina y el Caribe a Inicios del Siglo XXI*, Santiago de Chile, CEPAL.

- BASUALDO, E *et al* (2002), “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde” en *Revista Realidad Económica* Número 186 - 16 febrero al 31 de marzo de 2002, Buenos Aires
- BASUALDO, E (2005), *Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos*, Cuadernos del Cendes, Año 22, N°60 Tercera Época. Septiembre-Diciembre 2005. Buenos Aires.
- BASUALDO, E., *et al* (2009), *La crisis mundial y el conflicto del agro*. Buenos Aires, Editorial La Página.
- BASUALDO, E., (2013), *Estudios de la Historia Económica Argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- BASUALDO, E., -comp- (2017), *Endeudar y fugar*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- BASUALDO, E y MANZANELLI, P., (2016), “Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas”, *Realidad Económica* 304 pp. 6-40 Buenos Aires, IADE.
- BORISOV/ ZHAMIN/ MAKAROVA (1975), *Diccionario de Economía Política*. Akal Editor, Bogotá.
- BOISIER, S., (1996), “Modernidad y Territorio”, *Cuadernos del ILPES*, Número 42, Santiago de Chile, 1996.
- BRUZZONE, E., (2011), *La Problemática de la Tierra en Argentina*. 8/09/2017, de <http://www.cemida.com.ar/conversiondocumentos/LAPROBLEMATICADEL ATIERRAEN ARGENTINA.pdf>

- CALCAGNO, A. y CALCAGNO E., (1999), *La Deuda Externa explicada a todos*, Buenos Aires, Catálogos
- CALZADA, J., (2015), *Principales exportadores de granos, aceites y subproductos de Argentina en el año 2014*. 24/05/2017, de Bolsa de Comercio de Rosario <https://www.bcr.com.ar>
- CALZADA J, DI YENNO F. (2016), *Argentina cada vez mejor como líder en el mercado mundial de granos y subproductos*. 24/05/2017, de Bolsa de Comercio de Rosario
Sitio web: <https://www.bcr.com.ar/>
- CALZADA, J., (2017), *El 46 por ciento de las exportaciones de Argentina son granos, harinas, aceites y otros subproductos*. 24/05/2017, de Bolsa de Comercio de Rosario. Sitio web: <https://www.bcr.com.ar/>
- CAFIERO, M. y LLORENS, J., (2002), *La Argentina Robada*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.
- CARDOSO, F, FALETTO, E (1999), *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- CEA D ANCONA,(1998), *Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social*. Síntesis. Madrid
- CEPAL (autores varios) (1998), *Cincuenta Años de Pensamiento de la Cepal*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.

- COMMONS, J (2003), "Economía Institucional". *Revista de Economía Institucional*, Vol 5 N°8, Bogotá, Primer Semestre 2003.
- D'ARGENT, Ch (1975), "La Multinacional, forma superior de la empresa capitalista" en *Política económica y corporaciones multinacionales*" Buenos Aires
- DALLANEGRA PEDRAZA, L (1998), *El Orden Mundial del Siglo XXI*. Buenos Aires, Universidad del Salvador.
- DE LEÓN, O. (2006), *Estrategias de desarrollo territorial en América Latina: entre la imitación y la innovación social*. En: Vergara, P. y Alburquerque, F (coord.). *Desarrollo económico territorial. Respuesta sistémica a los desafíos del empleo*. DETE-ALC/OIT. Fortaleza, Brasil.
- DIAMAND, M (1972), "La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio". *Desarrollo Económico* Vol. 12 N° 45. 1972. Buenos Aires.
- DI TELLA, T. *et al.*, (2001), *Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas*, Buenos Aires, Emecé.
- DOS SANTOS, T., (1970), "Dependencia y Cambio Social", en *Cuadernos de Estudios Socio Económicos*, Santiago de Chile, Centro de Estudios Socio- Económicos.
- DOS SANTOS, T., (1996), *Teoría de la Dependencia: 30 Años después*. Joaquín Herrera (Moderador) Conferencia llevada a cabo en Universidad Internacional de Andalucía, Sede Iberoamericana de La Rábida, 1996
- ECHEVARREN, R., (2007), *Foucault, una introducción*, Buenos Aires, Quadrata.
- ESCUDE, C. (2006), *Festival de Licuaciones*. Buenos Aires: Lumiere.

ESTRADA, E, et al. (2013). *¿Qué hacemos con el poder de crear dinero?*. Madrid, Akal.

FEINMAN, J., (2008), *La Filosofía y el barro de la historia*, Buenos Aires, Planeta.

FERRER, A., (1999), “La globalización, la crisis financiera y América Latina” en *Comercio Exterior*, Vol. 49, Núm. 6, junio de 1999, México, BANCOMEXT, pp. 527-536.

FERRER, A.,(2000), *La Economía Argentina*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

FERRER, A., (2001), “Globalización y Desarrollo Nacional” en *Hacia el Plan Fénix*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

FFRENCH-DAVIS, R (2009), "Crisis global, flujos especulativos y financiación innovadora para el desarrollo". *Revista CEPAL*, 97, 57-75., 7 de abril de 2009

FLORIA, C y GARCIA BELSUNCE, C (2010), *Historia de los argentinos*, Buenos Aires, Larousse.

FOUCAULT, M., (1986), *La verdad y las formas jurídicas*, 1a conferencia, México, Gedisa.

FOUCAULT, M., (1991), *Microfísica del poder*, Madrid, Ediciones de La Piqueta.

FOUCAULT, M., (1996), *Vigilar y Castigar*, Madrid, Siglo XXI.

FOUCAULT, M., (1992), *El orden del discurso*, Cuadernos Marginales 36, Barcelona, Tusquets.

FURTADO, C., (1964), *Desarrollo y subdesarrollo*, Buenos Aires, EUDEBA.

FURTADO, C., (1968), “Las formas históricas del desarrollo”, en Textos Selectos de Economía (2004) www.eumed.net/cursecon/textos/

FURTADO, C., (1978), *Prefacio a una nueva economía política*, México, Siglo XXI.

FURTADO, C., (2003), *En busca de un nuevo modelo. Reflexiones sobre la crisis contemporánea*, México DF Fondo de Cultura Económica.

GAGGERO. A., (2008), “Los Grupos Económicos Nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa” en *Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales* de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN: 1851-2577. Año 2, nº 3, Buenos Aires.

GAGGERO, A., SCHORR, M., WAINER, A., (2014), *Restricción Eterna*, Buenos Aires, Crisis.

GAGGERO J, *et al* (2013), *Argentina, Fuga de Capitales (2002-2012)*, Londres AABA-City University London-Tax Justice Network.

GAGGERO J, CASPARRINO, C y LIBMAN E (2007), *La Fuga de Capitales, Historia, Presente y Perspectivas*. CEFID-AR, Documento de Trabajo N°14. Buenos Aires

GALASSO, Norberto (2011), *Historia de la Argentina*, Colihue, Buenos Aires

GALEANO, E., (2004), *Las venas abiertas de América Latina*, México D.F. Siglo XX Editores.

- GARCÍA HAMILTON, J (1990), *Orígenes de Nuestra Cultura Autoritaria*, Buenos Aires, Sudamericana.
- GOMEZ OLIVER, L, y GRANADOS SANCHEZ, R. (2016), "Las cuatro grandes empresas comercializadoras y los precios internacionales de los alimentos". *Economía Informa*. UNAM. México D.F, 400, 24-38.
- GONZAGA BELLUZZO, L., (2015), "La reciente internacionalización del régimen del capital" en *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*(pp111-126). Santiago de Chile: CEPAL
- GORANSKY, J., (2004), *Dinámica y Crisis del Sistema Capitalista Mundial*, Buenos Aires, El Farol, Buenos Aires.
- GRAMSCI, A., (1981), *Cuadernos de la Cárcel*, México D F, Ediciones.
- GRAMSCI, A., (1997), *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado Moderno*. 5ª Edición. Buenos Aires, Nueva Visión.
- GRIFFITH JONES, S., et al (1999), *Los nuevos flujos financieros hacia América Latina*, México D.F. Fondo de Cultura Económica.
- GRONDONA, V., (2014), *Fuga de Capitales IV. Argentina, 2014. La Manipulación de los Precios de Transferencia*., Documento de Trabajo N°58. Buenos Aires, CEFID-AR
- GRONDONA, V y BURGOS, M (2015), *Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero*. Documento de trabajo N° 71. Buenos Aires. CEFID-AR
- HARVEY, D., (2003), *The New Imperialism*, New York, Oxford University Press..

HEIDEGGER, M., (2012), *Ser y Tiempo*, Madrid, Trotta.

HENRY, J (2012), *The Price of Offshore Revisted*, Tax Justice Network, Julio 2012.

HERRERA, H., (2017), "Aceleración de la deuda, bonos públicos y macrismo", *Economis*, Viernes 10 de noviembre de 2017.

HINKELAMMERT, F (1996), *Teoría de la Dependencia: 30 Años después*. Joaquín Herrera (Moderador) Conferencia llevada a cabo en Universidad Internacional de Andalucía, Sede Iberoamericana de La Rábida.

HOPENHAYN, B y VANOLI, A., (2002), *La Globalización Financiera. Génesis, auge, crisis y reformas*. Buenos Aires Fondo de Cultura Económica.

IRAMAIN, L (2012), "La burguesía como sujeto histórico. Un estado de la cuestión". *Papeles de Trabajo*, Año 6, N°9, junio de 2012, pp. 84-99.

JAURETCHE, A., (1967), *El medio pelo en la sociedad Argentina*. Buenos Aires, Peña Lillo Editor.

JAURETCHE, A., (1973), *Manual de Zonceras Argentinas*, Buenos Aires, Peña Lillo Editor.

KNEEN, B (2002), *Invisible Giant. Cargill and its transnational strategies*. Pluto Press, Sterling (Virginia, EEUU)

KEYNES, (2001), *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

- KUPELIAN, R. y RIVAS R (2014), "Fondos Buitre. El Juicio contra Argentina y la Dificultad que representan en la Economía Mundial", DT No. 49 del *CEFID-AR*, Buenos Aires 2014.
- LEVY, M (1996), "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work", *Politics & Society*, Vol. 24. N° 1 (45-55), March 1996.
- LUNA, F., (1994), *Breve historia de los argentinos*. Buenos Aires, Planeta / Espejo de la Argentina.
- MALDONADO, G., (1978), "América latina: El desafío de las transnacionales" en *Nueva Sociedad* N°38, pag 20-31, Buenos Aires 1978
- MANZANELLI P (2011), *Reticencia Inversora*. 11/09/2017, de Página 12 Suplemento Cash Sitio web: <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-5475-2011-09-25.html>
- MARX K (1867), *El Capital*. 9/05/2017, de Archivo Digital de Fidel Ernesto Vásquez Sitio web: <http://aristobulo.psuv.org.ve/wp-content/uploads/2008/10/marx-karl-el-capital-tomo-i1.pdf>
- MARX, C., (1973), *El Capital*. La Habana: Ciencias Sociales.
- MARTIN BARBERO, J (1987), *De los Medios a las Mediaciones: Comunicación, cultura y hegemonía*, Ediciones Gili S.A. Barcelona.
- MÉNDEZ MORALES, J.,(2005). *Fundamentos de Economía*, México D.F. : Mc Graw-Hill Interamericana.

- METCALFE, J., (1995), "Technology systems and technology policy in an evolutionary framework". *Cambridge Journal of Economics*. Nº 19. London., 1995
- MORAL SANTÍN, J., (2000), "Globalización y transformaciones financieras" en *Zona Abierta*. Madrid..
- MORGAN, D., (1983), *Los Traficantes de Granos*, Buenos Aires, Editorial Abril.
- MOSCA, Gaetano (1984), *La clase política*, México, Fondo de Cultura Económica.
- MURPHY S, BURCH, D, CLAPP, J. (2012), *El lado oscuro del comercio mundial de cereales*. 22/05/2017, de OXFAM Sitio web: <https://www.oxfam.org/sites>
- NAYYAR, D., (1997), "El Pasado Nos Alcanza" en *Tercer Mundo Económico* Número 102, Octubre de 1997, Instituto del Tercer Mundo.
- NEGRI, A. Y HARDT, M (2002), *Imperio*, Buenos Aires, Paidós.
- ORTEGA, J., (2008), *Deuda Externa y la Restauración del Estado de Derecho*. Buenos Aires, Dunken.
- ORTEGA, J. (2009), *Acumulación por exacción financiera*. 07/11/2017, de People Safe Creative Sitio web: <https://people.safecreative.org/acumulacion-por-exaccion-financiera-version-en-espanol/w1005296444629>
- OSORIO, J., (2015), *Teoría de la Dependencia Hoy*, Clase Magistral, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile 2 de Septiembre de 2015.
- OSTIGUY, P (1990), *Los Capitanes de la Industria. Grandes Empresarios, política y economía en la Argentina de los años ochenta*. Buenos Aires. Legasa

- OSZLACK, O., (1982), *La Formación del Estado Argentino*, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.
- OSZLACK, O., (2001), “Estado y sociedad: nuevas fronteras y reglas de juego” en *Hacia el Plan Fénix*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2001.
- PATRICIOS, J., (2008), *Las llamadas "retenciones" son en realidad derechos aduaneros aplicables a las exportaciones*. 25/05/2017, de Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación Sitio web: <http://www.saij.gob.ar/doctrina/>
- PENGUE, W., (2014), *Cambios y Escenarios en la Agricultura Argentina del Siglo XXI*. 21/05/2017, de Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) - UNSAM Sitio web: http://www.idaes.edu.ar/pdf_papeles/
- PÉREZ CALDENTEY, E (2015), *Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo) estructuralismo y las corrientes heterodoxas*. En *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (pp 33-91). Santiago de Chile: CEPAL
- PEROSSA, L y DÍAZ, U (2011), "La crisis del '29, la Gran Depresión y la regulación de los mercados", 9/11/2017, en *Contribuciones a la Economía*, septiembre 2011, en <http://www.eumed.net/ce/2011b/>
- PIGNA, F., (2010), "La generación del 80". 19/05/2017, de *El Historiador* Sitio Web <http://www.elhistoriador.com.ar>
- PORTA, F, SANTARCANGELO, J y SCHATENGART, D (2014), *Excedente y Desarrollo Industrial en Argentina: Situación y Desafíos*. Documento de Trabajo N° 59. Buenos Aires, CEFID-AR

- PORTELLI, H., (1989), *Gramsci y el bloque histórico*, México, Siglo XXI.
- PUTNAM, R., (1994), *Making Democracy Work*, Princeton, New Jersey Princeton University Press.
- PREBISCH, R (1981), *Capitalismo Periférico: Crisis y Transformación*. México, Fondo de Cultura Económica.
- RAPOPORT, M., (2001), "Davos y antidavos: un replanteo a la globalización" en *Hacia el Plan Fénix*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- RAPOPORT, M., (2006), *Historia Económica, Política y Social de la Argentina*, Buenos Aires, Ariel.
- REQUEJO, J., (2004). "Estrategia de desarrollo basada en la diferencia" Ponencia presentada y publicada en el Simposio Hispano-Suizo sobre Integración social de los espacios naturales protegidos. Salamanca 2004.
- RODRIGUEZ, O., (2006), *El estructuralismo latinoamericano*. México, Siglo XXI: CEPAL.
- RODRIGUEZ PAZ, D., (2014), *Con la Argentina al Hombro*, Buenos Aires, Ciccus.
- ROSATTI, H.,(2005), "Las Dificultades del Régimen Arbitral CIADI según la Experiencia Argentina", *Revista Jurídica de Buenos Aires*, Abeledo Perrot, primera edición, Buenos Aires, págs. 338 y 339.
- ROUBINI, N y MIHM, S. (2010), *Crisis Economics*. New York: Penguin Press.

- SABINO, C (1991), *Diccionario de Economía y Finanzas*, Caracas, Ediciones Panapos.
- SAFRANSKI, R., (2002), *Nietzsche, Biografía de su Pensamiento*, México, Tusquets Editores.
- SÁNCHEZ, J., (2008), *El Poder de las Empresas Multinacionales*. Consultado por internet el 17/05/2017, de Universidad de Barcelona Sitio web: <http://www.ub.edu/geocrit/-xcol/449.htm>
- SARMIENTO, D (2000), *Facundo, Civilización o Barbarie*. Buenos Aires: Ediciones Colihue.
- SARTRE, J., (2016), *Ser y la Nada*, Buenos Aires. Losada
- SCALABRINI ORTIZ, R (2001), *Política Británica en el Río de la Plata*. Barcelona: Plus Ultra.
- SCALETТА, C., (2017), *La Recaída Neoliberal*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- SCHUMPETER, J., (1982), *A teoria do Desenvolvimento Económico*, São Paulo, Victor Civita.
- SCHUMPETER, J.,(1975), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 1st Edition 1942, Harper Perennial, New York 1975.
- SCHVARZER, J (1995), “Grandes grupos económicos en Argentina, formas de propiedad y lógicas de expansión.” *Revista Mexicana de Sociología*, N° 4, México, 1995, p. 191.
- SCHVARZER, J., (1998), *Implantación de un modelo económico*, A-Z, Buenos Aires 1998

SILI, M., (2005), *La Argentina Rural*, Buenos Aires, Ediciones INTA.

SILVA MICHELENA, H., (1996), *Teoría de la Dependencia: 30 Años después*. Joaquín Herrera (Moderador) Conferencia llevada a cabo en Universidad Internacional de Andalucía, Sede Iberoamericana de La Rábida.

SOMAVIA, J., (1976), "La estructura transnacional de poder y la información internacional" en "La información en el nuevo orden internacional: *Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales*." México.

STIGLITZ, J., (2002), *El malestar en la globalización*, Buenos Aires, Santillana-Taurus.

SUN TZU (2006), *El Arte de la guerra*, Madrid, Editorial Taschen Benedikt.

SUNKEL, O. y PAZ, P., (1980), *El Subdesarrollo y la Teoría del Desarrollo*, México, Siglo XXI

TERRÉ, E., (2017), *Falta ponerle precio al 80 por ciento de la cosecha 2016/17*. 25/05/2017, de Bolsa de Comercio de Rosario Sitio web: <https://www.bcr.com.ar/>

TAU ANZOÁTEGUI V y MARTIRE, E (2005), *Manual de la Historia de las Instituciones Argentinas*, Buenos Aires, Librería Histórica.

TEUBAL, M. (2006), *Agricultura sin agricultores*. 8/09/2017, de Página 12 Suplemento Cash Sitio web: <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-2547-2006-07-30.html>

TOVILLAS; P (2010), *Bourdieu, Una Introducción*. Quadrata, Buenos Aires.

TOYNBEE, A. (1974), *A study of History*, (abridgement of volumes I-VI by D.C. Somervell). Oxford University Press, New York.

ULLA, C., (2010), *Comercialización de Granos*. 21/05/2017, de Bolsa de Comercio de Rosario Sitio web: http://www.bcr.com.ar/Programa_por_ciento20de_por_ciento20Formacin/

UNCETA SATRUSTEGUI, K (1998), *La globalización y los procesos de desarrollo*, VI Jornadas de Economía crítica, Málaga.

URETAVAQUERO, I. (2006) *América Latina Hoy ¿Y Hasta Cuándo?* Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006c/205/

VALDOVINOS, O (2012), "Me Parece Difícil la Reección de Moyano". *Revista Debate*, Verano 2012, 7-9

VERNON, R. (1971), *Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, New York, Basic Books.

VON CLAUSEWITZ, K (1999), *De la Guerra*, Madrid, Ediciones del Ministerio de Defensa de España.

WEBER, M (1998), *Economía y Sociedad*, México DF Fondo de Cultura Económica.

ZAIAT, A., (2007), "La renta de la tierra". *Página 12, Suplemento Cash*, 21 de Enero de 2007, Buenos Aires Pagina 12.

ZAIAT, A., (2011), "Derivados". *Página 12, p4* . Buenos Aires, 3 de Diciembre de 2011, Buenos Aires, Pagina 12.